

EOS SOLUTIONS

MAGAZINE

Dicembre 2018

Evolution of your company begins with a digital choice.



BUSINESS CENTRAL

L'evoluzione
di NAV

DIGITAL

TRANSFORMATION

Esempi pratici di futuro con le
business application di Microsoft

I NOSTRI CLIENTI RACCONTANO
STORIE DI SUCCESSO

WWW.EOS-SOLUTIONS.IT

INDEX

ABOUT US

- 4 **EOS Solutions,**
il system integrator a vantaggio delle PMI
 - 6 **Microsoft Inner Circle 2018/19**
Un prestigioso riconoscimento
- ## DIGITAL TRANSFORMATION
- 8 Esempi pratici di futuro con le business application di Microsoft
 - 10 DT secondo i nostri clienti
 - 14 DT secondo Microsoft ed Eos Solutions
 - 18 Cavalcare l'onda della Digital Transformation con Dynamics 365

CUSTOMERS

- 28 **MOSS Alliance**
- 30 **Colussi**
- 32 **Mepol Group**
- 34 **Schenk Italian Wineries**

PRODUCTS

- 20 **Dynamics Nav diventa Dynamics 365 Business Central**
- 24 **Microsoft Power BI, PowerApps e Flow: i magnifici tre**
- 25 **EOS Solutions presenta la sua prima app per Microsoft Dynamics 365 Business Central**
- 26 I vantaggi dell'integrazione tra Retail e Business Intelligence
- 36 **C&A - Controlling e Analytics**
- 38 **Foodsuite**
- 40 **Nawino**
- 42 **Fatturazione elettronica B2B**
- 45 **Jocasta: il chatbot di Eos Solutions**

PEOPLE

- 46 **EOS Academy**
- 47 **Finotti nuovo Direttore Commerciale**

NEWS

- 48 **Eos Solutions tra i primi partner italiani**
a migrare a Dynamics 365 Business Central
- 50 **Cosa è il Cloud: 12 termini da conoscere**

Bolzano Dicembre 2018
Eos Solutions Magazine: pubblicazione non periodica - informazione aziendale:
Bolzano, Via G.Di Vittorio 23 - Tel +39 0471 319650

Redazione: a cura del Team Marketing Eos Solutions
Grafica e impaginazione: Studio CKT
Editing: Chiara comunicazione srl
Stampa: Tipografia Druso - Viale Druso Drususallee, 327A, 39100 - Bolzano



IL 2019 SARÀ UN ANNO DI SFIDE E TRASFORMAZIONI

In un'azienda come la nostra si susseguono incessanti le novità, che riguardano non solo le persone e i team che lavorano all'interno ma anche i prodotti e gli sviluppi tecnologici. Con EOS Magazine vorremmo tenere traccia di tutte queste novità e delle attività che abbiamo svolto, in un anno di lavoro, per far conoscere meglio EOS sia ai tanti collaboratori, sia ai clienti che ogni giorno ci danno fiducia e che si affidano alla consulenza e ai progetti sviluppati dalle nostre persone.

Nel 2000, quando abbiamo cominciato questa avventura, eravamo in 15, in un piccolo ufficio sotto i portici, in centro storico a Bolzano. Le idee erano chiare e fin dall'inizio abbiamo puntato sulla verticalizzazione e sulla gestione e sviluppo di un unico prodotto e fornitore. È stata una scelta vincente perché ci ha permesso di sviluppare enormi capacità nell'implementazione del software gestionale ERP e CRM di Microsoft. Non sono mancati momenti impegnativi e di grande lavoro ma non ci siamo mai scoraggiati e, nel giro di dieci anni, l'azienda contava già cinque sedi in Italia e 120 persone che oggi sono divenute 220.

Il 2019 sarà un anno di sfide e di trasformazioni per noi di EOS. Del resto, quando sentiamo continuamente parlare di Digital Transformation ci riferiamo a cambi di paradigma che coinvolgono sia i flussi produttivi di un'azienda sia gli individui che ne prendono parte e gli oggetti, servizi e piattaforme; con la consapevolezza che la digitalizzazione non è di sicuro un percorso uguale per tutti, ma un adattamento di forme e contenuti che deve essere modellato su singole esigenze. Naturalmente seguiremo le linee guida di Microsoft, che ha introdotto un importante cambiamento nel mondo delle business application portando il suo prodotto di punta sul cloud. Con il passaggio da Dynamics NAV a Dynamics 365 Business Central cambia completamente l'approccio al mercato: il passaggio al cloud facilita la fruizione di business application sia in modalità SaaS che IaaS.

Non dimentichiamo infine che continueremo sempre a puntare sulle persone - che sono il cuore e l'anima di EOS - pertanto non smetteremo di investire in formazione e non smetteremo di inserire, nei nostri team, professionisti junior e senior a tutti i livelli.

EOS Solutions, il system integrator a vantaggio delle PMI

Con il presidente Attilio Semenzato tracciamo il presente e il futuro del primo partner italiano di Microsoft nel campo dei software gestionali.

Al Digital Day di EOS Solutions hanno preso parte oltre 240 persone, tra clienti e partner, per fare il punto sulla digital transformation, supportata dalle soluzioni del gruppo che è partner di Microsoft nel settore dei software gestionali. L'incontro è servito sia per aggiornare gli interessati sulle novità applicative di EOS Solutions che per consolidare ancora di più l'impegno dell'azienda verso la trasformazione delle PMI in realtà pienamente calate nel cloud e nei vantaggi che esso comporta. A mente fredda abbiamo chiesto ad Attilio Semenzato, presidente di EOS Solutions, qualcosa in più sulla strategia di EOS sia nel breve che nel lungo periodo.

24 OTTOBRE 2018 : Attilio Semenzato apre il Digital Day con un update su EOS Solutions: numeri e soluzioni in continua crescita

A chi era rivolto il Digital Day?

«L'evento annuale, per la prima volta, ha voluto creare un comune denominatore tra le diverse esperienze di digitalizzazione delle imprese. Il concetto che abbiamo portato avanti è stato quello di innovazione declinato in tre aspetti fondamentali: processi, cose, persone. Del resto, quando parliamo di digital transformation ci riferiamo a cambi di paradigma che coinvolgono sia i flussi produttivi di un'azienda che gli individui che ne prendono parte e gli oggetti, servizi e piattaforme, che supportano tale cambiamento. Per noi di EOS è fondamentale analizzare sia il panorama attuale dell'innovazione italiana sia le necessità che ancora emergono all'interno di certi contesti di intervento, perché la

digitalizzazione non è di sicuro un percorso uguale per tutti ma un adattamento di forme e contenuti che deve essere modellato su singole esigenze».

Non a caso, uno dei punti di forza nell'offerta di EOS Solutions è proprio la personalizzazione. Come agite?

«Da sempre guardiamo al mondo delle piccole e medie imprese come a un ambito che è fortemente caratterizzato dalla richiesta di soluzioni specifiche, urgenze alle quali non così spesso si riesce a rispondere con piattaforme globali. Ecco allora che il valore aggiunto di affidarsi a un soggetto come noi sta nel cucire addosso a ogni cliente il vestito giusto per ogni occasione, in una logica sartoriale impregnata di tecnologia e know-how».



Il mercato italiano delle PMI è ancora terreno fertile dove portare software gestionali all'avanguardia?

«Notiamo una crescente richiesta di digitalizzazione di quei processi che fino a ieri erano manuali e cartacei. Questo vuol dire che il percorso di rinnovamento è ancora in atto e probabilmente trarrà vantaggio dall'integrazione di molti dei trend che oggi sembrano appannaggio delle grandi organizzazioni. Ad esempio l'intelligenza artificiale. La stessa Microsoft ha di recente sottolineato l'importanza dell'intelligent edge e intelligent cloud. Si tratta della possibilità di offrire, attraverso la nuvola, servizi di AI integrati. Il

beneficio è evidente, perché i clienti hanno già tutto il necessario per sbloccare il vero potenziale del cloud, portando ad esempio l'analisi predittiva o l'automazione nei CRM ed ERP in uso, semplificando uno switch il cui risultato è tangibile e immediatamente percepibile».

Una concretezza che, per il quarto anno consecutivo, ha permesso a EOS Solutions di fregiarsi ancora dell'inclusione nell'Inner Circle for Microsoft Business Applications. Cosa significa questo riconoscimento?

«Far parte di questo circolo vuol dire essere riconosciuti tra le 50 aziende più importanti al mondo nel contesto

Dynamics su oltre 4mila in generale. I criteri di valutazione prevedono una nomina dovuta per le performance o per la notorietà sul mercato. EOS è sempre rientrata nella cerchia per le prestazioni, in termini del volume di vendite, con l'opportunità di seguire più da vicino le strategie future di Dynamics 365. Ed è proprio grazie a tale riconoscimento che EOS Solutions e Microsoft hanno lavorato assieme per lo sviluppo di un primo esempio di software verticale basato sulla soluzione Business Central in modalità SaaS, ossia completamente cloud; la soluzione, denominata Project365, sarà disegnata per le PMI operanti nel segmento dei Professional Service».

Dal 23 al 26 ottobre 2018 Günther Lobis, CEO di EOS Solutions, ha partecipato all'Inner Circle Summit dei partner Microsoft Dynamics, a Santa Barbara (California)

2018/2019 INNERCIRCLE

for Microsoft Dynamics



UN PRESTIGIOSO RICONOSCIMENTO

“ Each year we recognize Microsoft Business Applications partners from around the world for delivering innovation and driving unsurpassed customer success. Our Inner Circle members are chosen based on their business performance as well as capabilities as an organization, whether that's creating IP, developing solutions, or having an industry leading focus on digital transformation. Microsoft is honored to recognize EOS Solutions for their achievements this past year, their dedication to our customers, and their innovation around the Microsoft Cloud.

Cecilia Flombaum
Senior Director, Microsoft One Commercial Partner organization

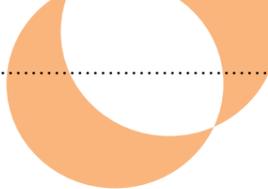
”

La prestigiosa conferma, per il quarto anno consecutivo, nell'Inner Circle for Microsoft Business Application, riconosce il raggiungimento di risultati eccezionali in termini di vendite e innovazione. Non solo, l'appartenenza all'élite dei partner Microsoft a livello mondiale permette di accedere e contribuire alle strategie presenti e future per Dynamics 365, partecipando all'Inner Circle Summit, dove si condividono strategie e "rete" con i senior leader di Microsoft e altri partner. EOS Solutions ha ricevuto la nomina all'Inner Circle for Microsoft Business Applications nel corso di Microsoft Inspire, il più grande

evento mondiale dedicato ai partner che si è svolto a Las Vegas dal 15 al 19 luglio. Microsoft Inspire offre alla comunità dei partner l'opportunità di conoscere la road map di Microsoft per il prossimo anno, stabilire connessioni, condividere best practice, toccare con mano le ultime innovazioni di prodotto e acquisire nuove competenze. La realtà di EOS Solutions vede un fatturato in costante crescita che, nel 2017, ha toccato i 36,3 milioni di euro, marcando un +9% rispetto al 2016. Un risultato che, senza contare le partecipazioni dismesse nell'anno precedente, arriva ad essere un +19,6%. Va ricordato che EOS Solutions, partner italiano di Microsoft leader

nell'ambito dei software gestionali, focalizza la sua offerta sull'intera gamma di business solutions Microsoft Dynamics 365: Business Central (NAV), Finance & Operation (AX), Customer Engagement (CRM). Un'offerta che si distingue per il valore della strategia di implementazione, i cui cardini sono le competenze tecnologiche e di processo e il supporto di verticalizzazioni di prodotto, mirate a coprire le esigenze di diverse aree e segmenti d'industria.

La frontiera del cambiamento oggi si chiama Digital Transformation e avviene potenziando e interconnettendo il lavoro dei propri dipendenti, modificando il rapporto con i clienti, ottimizzando le operation, ovvero tutti i flussi di processo, operativi e produttivi, e reinventando il modo con cui si sviluppano prodotti e servizi, trasformando la propria produzione. Microsoft, in quanto fornitore leader di soluzioni digitali, propone una serie di metodologie per applicare le proprie tecnologie a questi quattro pilastri. Le 4 "work area" a supporto della digitalizzazione sono: Modern Workplace, in sostanza Office 365; Business Applications, gli applicativi Dynamics 365 sopracitati; Cloud Infrastructure, l'infrastruttura a supporto di tutti questi software, la piattaforma anche conosciuta col nome di Azure; Data & AI, l'intelligenza artificiale insieme alla business intelligence e data analytics. Come si concretizza questo approccio? Quello che rende la trasformazione digitale concreta e reale per le aziende è la potenzialità di interconnettere i clienti, i prodotti e le persone. Da segnalare, infine, lo sviluppo del nuovo ambito C&A (Controlling & Analytics) di EOS Solutions che offre ai clienti la possibilità di essere supportati a livello consulenziale e tecnico nel controllo di gestione.



Esempi pratici di futuro con le business application di Microsoft

La trasformazione digitale spinge sul cloud

Esempi pratici di un futuro che è già presente. Questo è stato il Digital Day di Eos Solutions, tenutosi il 24 ottobre nella splendida cornice di Villa Fenaroli a Rezzato (Brescia) con la partecipazione di clienti e partner che ha sfiorato le 240 persone presenti in sala.

Il focus era sulla digital transformation. Come può aiutare la crescita del business? “La trasformazione iperbolica dell’informatica ci spinge alle partnership” ha rimarcato **Attilio Semenzato**, presidente di Eos ricordando che “il brand e la holding sono totalmente dedicate alle due business application di Microsoft per le PMI” e questa è la strada vincente, che partendo da prodotti solidi permette personalizzazioni sempre più facili da realizzare. Come ha illustrato concretamente, con demo e procedure passo passo, **Andrea Di Ceglie** (Eos labs team leader) spiegando il funzionamento di Power Apps e di Flow, soluzioni cloud con al centro Azure. Power Apps è un contenitore dove il cliente, con account 365, può crearsi da solo la propria app per gestire e controllare meglio dei processi, ad esempio le note spese aziendali. “Il tutto con tecnologia web – ha precisato Di Ceglie – cioè creando interfacce grafiche semplici da usare, tipo consumer”. Altro esempio, nell’ultima sessione di giornata, “La trasformazione digitale del field service” è stata proprio sceneggiata e messa in scena da **Mauro Maniforti** (Eos, CRM delivery manager) con il suo team: “Dobbiamo pensare all’industry 4.0 che passa dal prodotto ai servizi. Grazie al software BI che unisce tutte le informazioni da ERP e CRM possiamo fornire un’assistenza a

distanza, mentre apre la chiamata, vedendo in diretta i dati di profilazione dell’utente, creando un support ticket e gestendo il problema prima di ingaggiare il field service”. Se il problema non si risolve si assegna l’ordine mediante app, dalla quale partono due avvisi: al tecnico e al cliente, con possibilità di tracciare in continuo l’assistenza. Ciliegina finale l’intervento del tecnico con gli Hololens di Microsoft che permettono un collegamento online con assistenza da remoto della sede centrale.

In precedenza Di Ceglie aveva ricordato l’evoluzione di Dynamics NAV, nato 31 anni fa e che oggi, alla versione 13, diventa Business Central, un nome nuovo per contraddistinguere un passaggio fondamentale: da “on premises” a “online”. Le linee guida le ha tracciate **Fabio Santini** (direttore divisioni Microsoft One commercial partner & Small, medium and corporate): “Ogni trasformazione genera una quantità enorme di dati, e oggi il mondo del marketing è esattamente così. Microsoft risponde mettendo intelligenza artificiale nei prodotti, perché se i dati sono tanti e destrutturati li aggancio solo con IA” puntando sul cloud con tre pacchetti: Azure, Office 365 e Dynamics 365. L’innovazione e le release sono costanti e frutto dell’esperienza dei partner d’eccellenza di Microsoft, riuniti nell’Inner Circle a cui EOS



Solutions è stato ammesso per il quarto anno consecutivo. Come da tradizione EOS si è dato spazio alle esperienze dei clienti: intervistati da **Cristina Lazzati**, direttrice di Mark Up e Gdweek, hanno spiegato l’innovazione digitale nelle loro aziende **Fabio Fossa** (It di Colussi), **Giorgia Fantin** (It di Interpolimeri) e **Sandro Rizzetto** (Cio di Microgate). Altre due relazioni interessanti le hanno portate **Maurizio Spirito** (Ismb) su lot e piattaforme europee, e **Sandro Castaldo** (Uni Bocconi) sull’evoluzione delle relazioni con i clienti.



DIGITAL DAY



#EOSDIGITALDAY

La digital transformation secondo i nostri Clienti



GIORGIA FANTIN
IT Manager di Interpolimeri



1) Qual è la vostra definizione/percezione di Digital Transformation?

Per Interpolimeri la Digital Transformation è sinonimo di "velocizzare". Siamo un'azienda che distribuisce polimeri, compriamo per rivendere, non trasformiamo nulla, non produciamo. Siamo il primo distributore in Europa dei prodotti di ExxonMobil, LG Chem, A. Schulman, Ineos, Borealis, Ascend per nominare solo alcuni, fornendo direttamente più di 150mila tonnellate di plastica a oltre 2500 clienti in più di 8 paesi. Operiamo in un mercato dai ritmi velocissimi, con fluttuazione dei prezzi di acquisto (soprattutto delle commodities - polietilene, polipropilene) incessante, con marginalità molto limitata. Percepriamo quindi la DT come un'opportunità per migliorare la marginalità, riducendo i costi operativi, innescando processi snelli e rapidi, per dare un servizio più efficiente alla nostra clientela, unico valore aggiunto che possiamo elargire visto che dipendiamo dalla professionalità dei nostri fornitori.

2) Come avete declinato la Digital Transformation nelle vostre aziende? Quali processi avete digitalizzato?

La vera DT è stata avviata nel 2016 grazie all'implementazione di Nav, contestualmente alla crescita internazionale voluta dal nostro CEO, Claudio Gallo. Prima acquisendo una piccola realtà distributiva alle porte di Barcellona, poi costituendo una NewCo a Oporto, ora espandendoci in Ungheria, Polonia, Germania, Benelux, Francia abbiamo declinato la Digital Transformation in processi integrati:

- sincronizzando il database articoli, consolidando i dati in un'unica piattaforma;
- creando un data base condiviso in share point della documentazione tecnica e delle certificazioni rilasciate dai nostri fornitori;
- adottando l'app di Nav per tablet e mobile phone, dando la possibilità alla rete vendita di accedere in ogni momento ai dati statistici e alle

anagrafiche clienti, articoli, prospect, potendo rilasciare ordini, offerte;

- adottando Power Bi per la BI, condividendo con le consociate dati statistici aggregati;
- sviluppando in modo fortemente personalizzato le opportunità di Nav, arrivando a poter gestire una pipeline molto nutrita di progetti permettendoci così di dare solida evidenza delle nostre potenzialità ai grandi player di mercato;
- dotando tutti gli utenti di Skype for Business per comunicazioni più veloci e efficaci;
- creando accessi esterni per i nostri partner logistici per dare loro modo di registrare bolle di spedizione, carichi, e monitorare in maniera istantanea i nostri magazzini;
- avviando un progetto di e-commerce, dando la possibilità ai nostri clienti di acquistare on-line, e vedere i loro storici di acquisto, fatture;
- creando un sito internet integrato, dove i clienti possono accedere alla documentazione tecnica e all'e-commerce.

3) Quali sono i vostri piani futuri/prossimi obiettivi in termini di digitalizzazione?

Il futuro per Interpolimeri ha già in programma diversi altri progetti di digitalizzazione, in primis la fatturazione elettronica dal prossimo mese, la conservazione digitale della documentazione di vendita, e di acquisto. Abbiamo poi intenzione di digitalizzare i nostri magazzini interni, ed è prossimo l'avvio di un progetto pilota di e-commerce, dando la possibilità ai nostri clienti di acquistare on-line, e consultare i loro storici di acquisto e scaricare la relativa documentazione.



I CLIENTI RACCONTANO :

Da sinistra, Giorgia Fantin, Sandro Rizzetto, Fabio Fossa intervistati da Cristina Lazzati, direttrice di Mark Up e Gdweek.

Nel corso del Digital Day abbiamo chiesto a tre importanti clienti qual è la loro visione della digital transformation





FABIO FOSSA
IT Manager di Colussi



1) Qual è la vostra definizione/percezione di Digital Transformation?

Percepriamo la Digital Transformation come l'insieme di azioni per semplificare, migliorare e rimodellare i processi aziendali. L'opportunità è data dalle nuove soluzioni tecnologiche presenti con sistemi sempre più evoluti e integrati: automazione, IoT, virtualizzazione, ecc....

C'è anche la consapevolezza di due aspetti importanti. Il primo: fare digitalizzazione non vuol dire semplicemente acquistare le migliori tecnologie. Queste devono essere viste come lo strumento, da non confondere con il fine. L'obiettivo non è informatizzare, l'obiettivo è agire sui processi per creare maggiore efficienza, miglior operatività e riduzione dei costi.

In secondo luogo l'aspetto tecnologico non è l'unico fattore per questa trasformazione, ci sono altri attori in gioco e anche diversi ostacoli

2) Come avete declinato la Digital Transformation nelle vostre aziende? Quali processi avete digitalizzato?

La nostra azienda ha declinato la Digital Transformation come un vero e proprio percorso, con una visione a medio-lungo termine.

Questo percorso è iniziato con una mappatura dei processi aziendali scoperti, ma anche con un'analisi critica di quello che era l'ASIS. Detto in altre parole, un'analisi di dove volevamo arrivare ma guardandoci anche indietro. Ci siamo accorti che l'"architettura" esistente era carente e che non aveva le basi solide su cui poter aggiungere altri moduli. Da qui, la scelta di creare una vera e propria roadmap verso il cambiamento da attuare nell'arco di 5 anni, una semplificazione e il miglioramento dei processi.

La riprogettazione è stata basata su alcuni pillar, di questi l'ERP è il nucleo e di sicuro il più importante. Siamo ripartiti da qui.

3) Quali sono i vostri piani futuri/prossimi obiettivi in termini di digitalizzazione?

Come anticipato il nostro piano è portare a termine il nostro percorso. Questo non vuol dire che la roadmap è statica e ingessata, ma l'obiettivo rimane quello della semplificazione per migliorare l'efficienza.

Periodicamente facciamo uno stato di avanzamento ma anche un'analisi di nuove necessità ed opportunità.

Ora stiamo lavorando sui processi commerciali, integrando tutto in NAV, e su un sistema MES unico e integrato per tutti i nostri siti produttivi.

I prossimi step prevedono interventi nelle aree del demand planning e della programmazione della produzione.



SANDRO RIZZETTO
CIO di Microgate



1) Qual è la vostra definizione/percezione di Digital Transformation?

Se ci penso la DT è nel DNA di Microgate, visto che è nata trasformando in bit (wireless) la misura analogica del tempo e con l'ottica adattiva proprio grazie ai primi DSP e alle decine di "anni-uomo" di sviluppo software abbiamo conquistato una leadership mondiale in questa nicchia.

DT è ovviamente miglioramento dell'efficienza e della qualità, minor numero di errori e maggiori soddisfazioni nel lavoro quotidiano. Con la difficoltà che abbiamo a reperire personale qualificato (cerchiamo ingegneri aeronautici, aerospaziali, fisici e matematici e senior developers) se il candidato ci chiede di lavorare da remoto oggi non abbiamo più remore (infatti abbiamo già molti collaboratori che usando cloud, vpn e collegamenti veloci vengono in sede solo 1 o 2 giorni alla settimana).

2) Come avete declinato la Digital Transformation nelle vostre aziende? Quali processi avete digitalizzato?

Fino al 2015 il nostro ambiente IT era formato dal "classico" software di contabilità e magazzino a cui si sono aggiunti negli anni una serie di dipartimentali custom-made. Dapprima abbiamo pensionato il nostro blade e delocalizzato tutto l'hardware nel cloud presso un partner con il quale siamo fortunatamente collegati da fibra a 1Gbit e da tre anni siamo un'azienda completamente serverless dal punto di vista del ferro. Oltre ai server classici (dominio, fileserver, sql, web) abbiamo implementato un hybrid cloud scegliendo Google Suite per la posta e collaboration, Office 365 e Sharepoint per la gestione documentale dei nostri progetti astronomici (che hanno la complessità dell'aerospaziale e necessitano quindi di migliaia di disegni e documenti) e Cisco per la Unified Communication (centralino, telefonia, videoconferencing e collaboration con Cisco Webex Meeting - il vecchio Cisco Spark).

Il "giant leap" è avvenuto però, dopo una lunga software selection, scegliendo Dynamics NAV per consolidare in un unico ERP tutti gli ambienti di cui dicevo prima. Ricordando che siamo un'azienda dal duplice modello di business (progetti per commessa di lunghissima

durata e produzione/vendita classica di un prodotto) direi che sfruttiamo quasi tutti i moduli di Nav (finance ovviamente, tutto il flusso commerciale dal primo contatto del lead, offerta, ordine, garanzie, assistenze; l'area produzione, molto critica per noi visti i tempi lunghissimi di fornitura dei componenti elettronici e che quindi necessita di un'accurata programmazione, magazzino con tablet dotati di barcode reader e NAV su app android, modulo qualità - siamo certificati ISO9001 e ISO13485 completamente paperless - e modulo PSA per le commesse). I nostri 50 distributori dislocati in 35 paesi in tutto il mondo usano una Extranet che espone via web i loro dati estrapolati da NAV, mentre i numerosi terzisti che usiamo per la produzione di schede elettroniche e cablaggi prendono da un portale sharepoint le ultime release di disegni e schemi evitando pericolosi errori di versioni superate.

Per la BI ci appoggiamo a PowerBI (integrato con la PowerSuite di EOS) dove abbiamo creato decine di dashboard che per la facilità di consultazione sono molto apprezzate dai vari reparti: commerciale, acquisti, controlling, ecc.

3) Quali sono i vostri piani futuri/prossimi obiettivi in termini di digitalizzazione?

Siamo stati tra i primi a firmare il contratto per la fatturazione elettronica e la conservazione digitale con Eos e il partner Arxival; credo che sia uno di quegli "obblighi" che ti costringono a uno sforzo che poi viene ripagato in maggior efficienza e soprattutto nel ciclo passivo mi aspetto molti vantaggi in termini di tempo (basta fatture fornitori da scansionare!).

Con l'entrata nel nuovo headquarter, prevista a fine anno, passeremo da 1.000 m² a 5.000 m² distribuiti su cinque piani, abbiamo rivisto e digitalizzato molti processi e, anche grazie ai contributi dell'Industria 4.0, abbiamo messo in rete e integrato molti aspetti produttivi (sala bianca per test ottici e termici, centri di lavoro CNC, muletti con tablet integrati). Nel 2019 vedrà la luce infine il MicrogateCloud (unitamente a quella che noi chiamiamo la Microgate Universal App) che consentirà ai nostri clienti di usare il cloud come storage primario o di backup per le valutazioni fatte sui loro atleti/pazienti e di consentire loro il data sharing tra diversi attori.

LA DIGITAL TRANSFORMATION SECONDO MICROSOFT ED EOS SOLUTIONS

Non c'è Responsabile di Sistemi Informativi, CEO o dirigente d'azienda che negli ultimi mesi non abbia sentito parlare, o parlato direttamente, di trasformazione digitale all'interno della propria azienda.

In quanto **partner leader di Microsoft per le business application (Dynamics 365)**, EOS Solutions ne sposa la strategia per la Digital Transformation.

Ma cos'è per Microsoft la Digital Transformation?

Microsoft ha individuato 4 pilastri. La Digital Transformation avviene potenziando e interconnettendo il lavoro dei propri **dipendenti**, modificando il rapporto con i propri **clienti**, ottimizzando le **operation**,

ovverossia tutti i flussi di processo, operativi e produttivi, e reinventando il modo con cui si sviluppano i propri **prodotti** e servizi, trasformando la propria produzione.

Microsoft, in quanto fornitore leader di soluzioni digitali, propone una serie di metodologie per applicare le proprie tecnologie a questi quattro pilastri.

Le 4 "work area" a supporto della digitalizzazione sono:

- **Modern Workplace**, in sostanza Office 365;
- **Business Applications**, gli applicativi Dynamics 365 tra cui NAV e Business Central;
- **Cloud Infrastructure**, l'infrastruttura a supporto di tutti questi software, la piattaforma anche conosciuta col nome di Azure;
- **Data & AI**, l'intelligenza artificiale insieme alla business intelligence e data analytics.

Come si concretizza questo approccio?

Quello che rende la trasformazione digitale concreta e reale per le aziende è la potenzialità di **interconnettere i clienti, i prodotti e le persone.**

Alcuni esempi. Lato clienti: la tecnologia permette di avere informazioni circa i prospect, attraverso web cookies e social post, ancora prima di conoscere individualmente il cliente. Questo cambia il modo in cui ricerchiamo e ingaggiamo i nostri clienti (intelligent customer engagement). Lato prodotti: pensiamo alle potenzialità offerte dalle moderne piattaforme nel collegare i prodotti ai clienti attraverso soluzioni che abilitano la telemetria quali i sensori. Questo permette alle aziende di ripensare radicalmente i propri servizi: avere in tempo reale informazioni che ci connettono ai nostri clienti può cambiare il nostro servizio post-vendita ma può anche influenzare il modo con cui realizziamo i nostri prodotti.

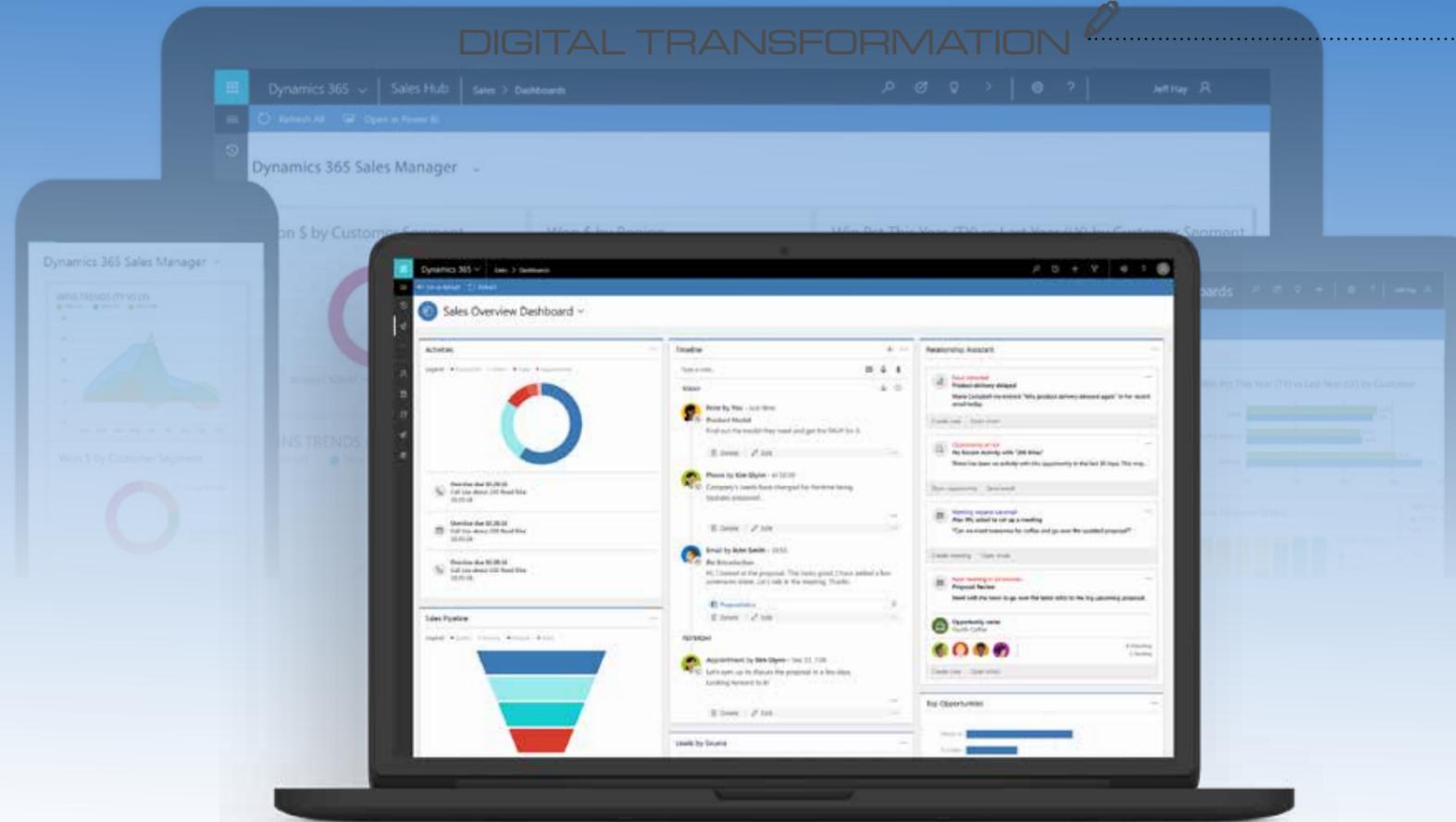
Lato persone: la digitalizzazione condiziona il modo in cui ricerchiamo le persone da assumere, le inseriamo in azienda e le mettiamo in condizione di connettersi con i clienti e i prodotti.

Microsoft ha chiamato questo approccio il Digital Feedback Loop, una interconnessione tra i tre capisaldi persone, clienti e prodotti. A supporto di tale "loop", Microsoft offre una serie di prodotti e servizi che verranno costantemente evoluti, basati su Microsoft Dynamics 365. Dynamics 365 è una suite di business application cloud-based, erogata come un servizio. Ciascuna delle app di Dynamics 365 è pensata per collegarsi alle altre. È un ecosistema di applicazioni cloud che possono comunque essere collegate a sistemi legacy e on-premise.

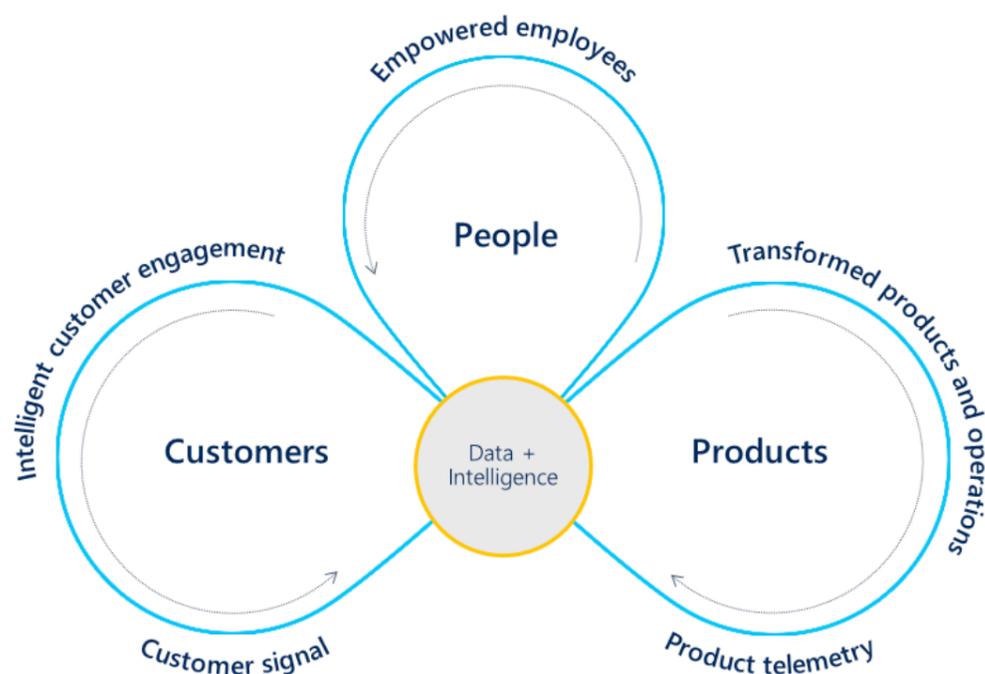
**LA DIGITAL
TRANSFORMATION
SECONDO MICROSOFT
(ED EOS SOLUTIONS)**

Dynamics 365 in quattro parole

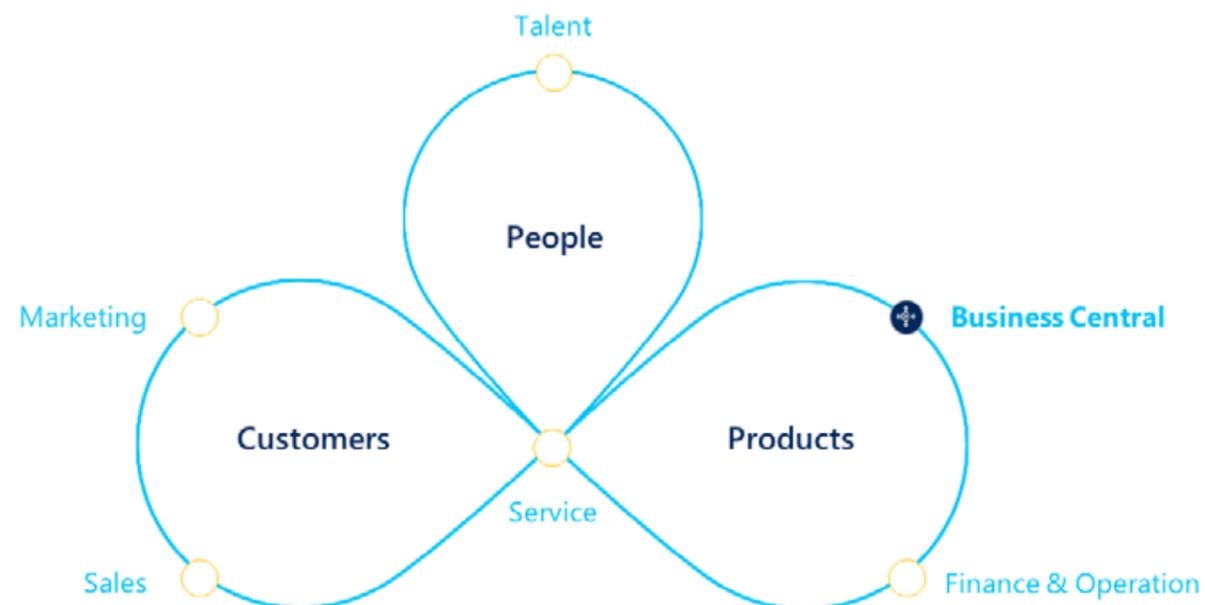
Il fattore differenziante si riassume in 4 parole chiave: MODERN, soluzioni moderne con user experience accattivanti e nel contempo familiari, scalabili, multi-piattaforma e multi-device, connettabili ai sistemi esistenti; UNIFIED, applicazioni interconnesse, i cui dati risiedono in un database comune; INTELLIGENT, tutte le applicazioni Dynamics 365 sono collegate all'intelligenza artificiale di Microsoft; ADAPTABLE, applicazioni adattabili, personalizzabili tramite estensioni allo standard.



Digital Feedback Loop



Microsoft Dynamics 365 SaaS Business Applications



MODERN UNIFIED INTELLIGENT ADAPTABLE

Cavalcare l'onda con Dynamics 365

Le business application Microsoft Dynamics 365 sono "figlie" della trasformazione digitale che sta cambiando radicalmente il panorama aziendale.

Indipendentemente dall'industria, la priorità è quella di trasformare contenuti, processi e interazioni in esperienze digitali, che possano essere monitorate, gestite, analizzate e migliorate. Questa transizione è alla base dell'economia moderna, e nessun'azienda può permettersi di restare indietro.

Per fortuna, la chiave del successo non è un segreto. Le aziende che portano avanti il processo di trasformazione digitale fanno essenzialmente quattro cose:

- Migliorano le relazioni con i loro clienti grazie a esperienze personalizzate
- Mettono i loro dipendenti in condizione di "fare di più"
- Ottimizzano il modo in cui gestiscono le operazioni aziendali
- Trasformano i prodotti e i servizi che offrono utilizzando contenuti digitali

Dynamics 365 è stato creato appositamente per consentire alle aziende di avere successo nell'era della Digital Transformation, grazie ad applicazioni intelligenti che offrono una migliore comprensione dei dati e li convertono in azioni.

Coinvolgere i clienti

L'azienda trasforma l'approccio con i propri clienti attraverso:

- Il miglioramento delle relazioni e dell'ingaggio con i clienti
- L'incremento della capacità di analisi e della pianificazione delle attività sui clienti
- La capacità di definire prodotti e servizi per indirizzare i bisogni dei clienti

La Digital Transformation inizia identificando le esigenze dei clienti e interagendo secondo modalità in linea con le loro preferenze. Inizia offrendo molteplici canali per la comunicazione. Alcuni esempi? Chat online, portali per il customer service e cataloghi di prodotti digitali. Considerando che oggi le relazioni non finiscono con una vendita, ma piuttosto iniziano da una vendita, individuare i clienti dal più alto potenziale per coinvolgerli maggiormente rappresenta un indubbio vantaggio strategico.

Dynamics 365 è stato progettato per supportare questi e altri scenari. Tenete traccia delle informazioni sui clienti, delle opportunità e dei contratti con **Dynamics 365 for Sales**. Gestite eventuali problemi dei clienti post-vendita o interventi di assistenza sul campo con le applicazioni **Dynamics 365 for Customer Service** e **Dynamics 365 for Field Service**. Gestendo tutte le fasi della relazione con il cliente con Dynamics 365, è possibile sfruttare potenti funzionalità per coinvolgerlo maggiormente, utilizzando i dati per prevederne le esigenze e passando così da un approccio retrospettivo a uno predittivo.

"Potenziare" i collaboratori

L'azienda trasforma il proprio modello di collaborazione, comunicazione e condivisione, attraverso:

- L'introduzione di strumenti di collaborazione, pianificazione e condivisione interni e verso i clienti
- L'incremento della capacità di collaborare e condividere informazioni
- La gestione della compliance e della sicurezza interna ed esterna delle informazioni

La Digital Transformation incrementa il potenziale e la produttività di ogni individuo all'interno dell'organizzazione, che si ritrova innumerevoli strumenti a portata di mano. Le aziende tendono sempre più a gestire internamente diversi aspetti delle loro operazioni, in quanto le opportunità di ottimizzare i propri processi sono diventate più facili da identificare. Microsoft supporta questa transizione con **Dynamics NAV / Dynamics 365 Business Central**.

Non importa se state registrando transazioni, inviando fatture o gestendo il magazzino, potete tenere tutto sotto controllo con questa soluzione ERP. Consolidando le operazioni, è possibile mantenere tutti i dati e le metriche all'interno di un unico sistema, in cui è possibile sfruttare potenti funzionalità di Business Analytics per analizzare le informazioni all'interno dell'organizzazione e ottenere informazioni dettagliate sull'andamento del business. **Microsoft Dynamics 365 Business Central** consente all'azienda e ai collaboratori di prendere decisioni strategiche in modo flessibile e tempestivo.

Ottimizzare le operazioni

L'azienda trasforma il proprio modello operativo sui processi "core" attraverso:

- La creazione di un modello analitico predittivo per supportare le scelte strategiche
- Lo shift verso il digitale delle applicazioni "mission critical"

La Trasformazione Digitale impatta su tutti i processi, non solo sul modo in cui interagite con i clienti e sugli strumenti che i dipendenti hanno a disposizione. Un esempio è la gestione del flusso di cassa, una funzione critica in ogni azienda.

Grazie ai sofisticati strumenti di previsione dei flussi di cassa presenti in **Microsoft Dynamics NAV / Dynamics 365 Business Central**, è possibile gestire al meglio il cash flow. I grafici riguardanti il ciclo del contante, i flussi di cassa e le entrate e le spese semplificano la visualizzazione dei flussi in entrata e in uscita e consentono di prevedere il probabile fabbisogno di cassa della società. Le previsioni dei flussi di cassa possono utilizzare Cortana Intelligence per includere i documenti con data di scadenza in un periodo futuro.

Trasformare prodotti e servizi

L'azienda trasforma il proprio modello produttivo attraverso:

- L'innovazione su prodotti e servizi
- L'introduzione di un nuovo sistema di gestione della supply chain e della catena del valore.

Ora che la portata di Internet si estende alle "cose" oltre che alle persone, si aprono nuovi scenari. **L'Internet of Things (IoT)** connette i sistemi di gestione aziendale, CRM ed ERP, ai prodotti che offrite, consentendovi di monitorare, gestire e raccogliere informazioni critiche. Non sono solo i prodotti a cambiare, ma anche i modelli di business. Le organizzazioni moderne stanno reinventando il modo in cui le transazioni vengono gestite, evolvendo i "prodotti" in "servizi" e cambiando le nostre convinzioni su come e dove viene creato il valore.

Dynamics 365 for Customer Service e **Dynamics 365 for Field Service** sono due buoni esempi di piattaforme software che consentono alle aziende di supportare strategicamente i clienti. Consentono di mantenere la conoscenza unificata grazie ad archivi di risposte ricercabili, di fornire un servizio personalizzato su una vasta gamma di canali, ma soprattutto di utilizzare i dati per ottenere informazioni approfondite sui servizi che offrite.



DYNAMICS NAV DIVENTA DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRAL

La nuova versione del software ERP Dynamics NAV porta con sé non solo nuove funzionalità e miglioramenti, ma anche un nuovo nome:
Dynamics 365 Business Central

“ Supera i limiti del tuo software di contabilità di base. Microsoft Dynamics 365 Business Central è una soluzione gestionale all-in-one facile da usare e personalizzare, che supporta la collaborazione in azienda e aiuta a prendere decisioni più intelligenti. ”

vendita e commesse, la gestione della supply chain e delle operation, ovvero produzione, pianificazione e warehousing, e infine la parte di reporting e analytics.



Dynamics 365 Business Central implementa Dynamics NAV, disponibile ovunque (cloud, on-premise/Azure hosted) e ne condivide le funzionalità. Dal punto di vista funzionale, Dynamics 365 Business Central offre le stesse opzioni di NAV, l'ERP da cui nasce. La business application integra quindi le aree contabile,

GESTIRE I DATI FINANZIARI

Velocizza la chiusura dei dati finanziari migliora la precisione dei report, senza perdere di vista la compliance.

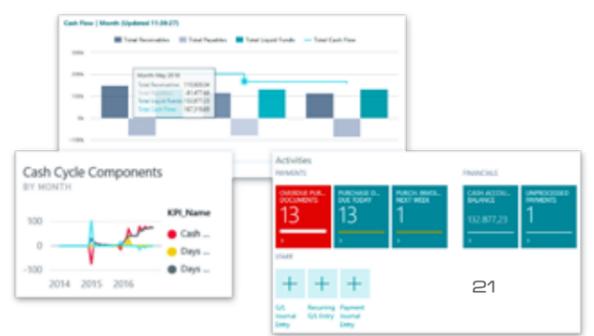
- **Supporto alle decisioni**
Collega i dati provenienti da contabilità, vendite, acquisti e magazzino, nonché dalle interazioni con i clienti, per acquisire una visione end-to-end della tua attività. Tieni traccia delle prestazioni finanziarie in tempo reale con i report integrati di Power BI.
- **Chiusura e reporting dei dati finanziari**
Semplifica la contabilità clienti e fornitori e riconcilia automaticamente i conti per la chiusura e i report dei dati finanziari in modo rapido e accurato, nel rispetto della compliance.
- **Previsioni più precise**
Ottieni previsioni finanziarie più accurate analizzando i dati su più dimensioni. Personalizza i report grazie all'integrazione con Microsoft Excel.

AUTOMATIZZARE LA SUPPLY CHAIN

- **Ottimizzare i livelli di scorte**

Le funzionalità integrate di business intelligence consentono di prevedere quando e cosa rifornire. Acquista solo ciò di cui hai bisogno grazie ai livelli di scorte aggiornati dinamicamente.

- **Ridurre il rischio di vendite perse e di carenza nelle scorte**
Mantieni la giusta quantità di articoli in magazzino calcolando automaticamente i livelli delle scorte, i tempi di consegna e i punti di riordino. Suggerisci prodotti alternativi quando gli articoli richiesti sono esauriti.
- **Massimizzare la redditività**
Il sistema fornisce consigli su quando pagare i fornitori per beneficiare degli sconti o evitare penali per il ritardo. Previene gli acquisti non necessari grazie ai workflow di approvazione.



DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRAL

VENDITE INTELLIGENTI E SERVIZIO CLIENTI MIGLIORATO

Massimizza le opportunità di vendita e offri un servizio migliore ai clienti grazie ai consigli integrati.

• Fornire valore a ogni touchpoint

Dai priorità ai lead di vendita in base al ricavo potenziale. Tieni traccia di tutte le interazioni con i clienti e ottieni indicazioni sulle migliori opportunità di up-sell, cross-sell e rinnovo durante tutto il ciclo di vendita.

• Aumentare la produttività delle vendite

Velocizza il processo "quote to cash". Rispondi rapidamente alle richieste relative alle vendite, gestisci le richieste di assistenza ed elabora i pagamenti, il tutto dall'interno di Outlook.

• Offrire un servizio eccezionale

Ottieni una panoramica completa dei task di supporto, dei carichi di lavoro e delle competenze dei collaboratori per assegnare in modo efficace le risorse e accelerare la risoluzione dei casi.

RISPETTARE TEMPI E BUDGET DEI PROGETTI

Gestisci i budget e monitora i progressi dei progetti grazie ai dati in tempo reale sulle risorse disponibili.

• Non sfiorare il budget

Crea, gestisci e monitora i progetti utilizzando i fogli presenze e le funzionalità avanzate di determinazione costi per commessa e di reportistica. Crea, modifica e controlla i budget per garantire la redditività dei progetti.

• Pianificare con precisione

Gestisci i livelli delle risorse pianificando capacità e vendite. Tieni traccia della fatturazione per i clienti rispetto ai costi pianificati su ordini e preventivi.

• Analizzare l'andamento del progetto

Prendi decisioni efficaci grazie a informazioni in tempo reale sullo stato del progetto, sulla redditività e sulle metriche di utilizzo delle risorse.

OTTIMIZZARE LE OPERAZIONI

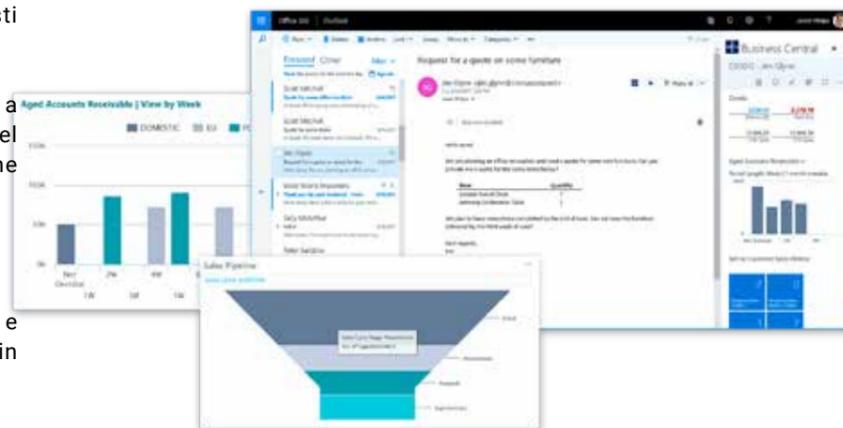
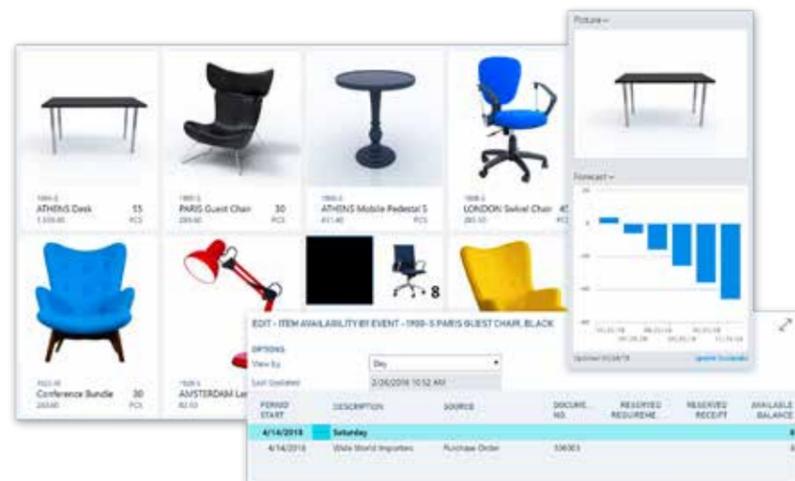
Semplifica le operazioni di produzione e magazzino per consegnare i prodotti in tempo e ridurre i costi.

• Prevedere vendite e scorte

Utilizza le previsioni di vendita e di esaurimento scorte per generare automaticamente piani di produzione e creare ordini di acquisto.

• Gestire il magazzino

Ottieni una visione olistica dell'inventario per un'evasione degli ordini efficiente. Tieni traccia di ogni transazione e movimento degli articoli impostando le collocazioni in base alla disposizione del magazzino e alle dimensioni delle unità di stoccaggio.



• **Livelli di output ottimali**
Calcola e ottimizza la capacità e le risorse di produzione per migliorare i programmi di produzione e soddisfare le richieste dei clienti.



FAQ

DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRAL

Microsoft sta abbandonando NAV?

No. Microsoft ha promosso NAV, che ora è parte integrante della famiglia Dynamics 365.

In cosa differisce NAV da Dynamics 365 Business Central?

Stesso codice, stesse funzionalità. Per sei mesi la differenza è stata solo SaaS vs on-prem. Dal 1 ottobre 2018 Dynamics 365 Business Central è infatti disponibile anche in modalità on-premise.

Dynamics 365 Business Central può essere personalizzato?

Sì. Con l'attivazione di App scaricabili da AppSource, o creando delle Extensions, o ancora usando la Cloud Platform di Microsoft: Flow e PowerApps.

C'è una politica di migrazione a Business Central per i clienti NAV?

Sì. Come sempre Microsoft garantisce una politica di migrazione verso le nuove release di prodotto.

Posso migrare la mia installazione NAV verso Dynamics 365 Business Central?

Sì. Si tratta di un progetto di migrazione e, come tale, va verificato assieme al partner.

Posso sottoscrivere in autonomia il servizio di Business Central?

No. Dynamics 365 Business Central è attivabile attraverso partner e il modello di licensing CSP di Microsoft.



MICROSOFT POWER BI, POWERAPPS E FLOW: I MAGNIFICI TRE

Una delle funzionalità più apprezzate di Microsoft Dynamics 365 è la possibilità di collegare tra loro i processi di Customer Engagement (coinvolgimento dei clienti) utilizzando la piattaforma di Business Application. Con PowerApps, Flow e Power BI, gli utenti possono facilmente creare nuove app e work flow (flussi di lavoro) basati sulle applicazioni Dynamics 365 così come su altri sistemi e origini dati. PowerApps e Flow si sono uniti a Microsoft Power BI per formare quelli che ci piace definire "i magnifici 3". Insieme, consentono agli utenti di eseguire attività che in precedenza richiedevano competenze di programmazione avanzate.

Microsoft Power BI è un servizio cloud di Business Intelligence self-service, che offre agli utenti aziendali, non necessariamente tecnici, strumenti per l'aggregazione, l'analisi, la visualizzazione e la condivisione dei dati. L'interfaccia utente di Power BI risulta intuitiva per gli utenti che hanno già familiarità con Excel, e la sua integrazione con gli altri prodotti Microsoft lo rende uno strumento molto versatile, con una bassa curva di apprendimento.

Microsoft PowerApps è un servizio potente e innovativo che consente agli utenti aziendali di creare, collaborare, comunicare e gestire app mobili senza richiedere competenze avanzate di sviluppo o infrastrutture IT extra per la distribuzione.

“Ciascuna di queste soluzioni presa singolarmente è incredibilmente potente: insieme consentono agli utenti di sfruttare la potenza della piattaforma Microsoft Cloud e di trasformare i processi aziendali secondo modalità in precedenza accessibili solo agli esperti.”

Microsoft Flow è uno strumento software basato su cloud che consente agli utenti aziendali di creare e automatizzare flussi di lavoro tra più applicazioni e servizi, senza dover chiedere troppo spesso il supporto dei programmatori. I flussi di lavoro automatizzati sono chiamati "flow". Per creare un flow, l'utente specifica quale azione deve aver luogo quando si verifica un evento specifico.



EOS SOLUTIONS PRESENTA LA SUA PRIMA APP PER MICROSOFT DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRAL



Microsoft Dynamics 365
Business Central

L'app è totalmente gratuita e si rivolge a chiunque abbia bisogno di scaricare i tassi di cambio delle valute a livello storico; oppure desideri caricare nell'ERP precedenti ordini clienti aperti; oppure ancora voglia verificare la correttezza dei tassi di cambio esistenti, precedentemente inseriti manualmente. Historical ECB Exchange Rates for Dynamics 365 dà la possibilità di scaricare i tassi di cambio solo per determinate date o a partire da una data di inizio specifica (è possibile scaricare i tassi di cambio a partire dal 04/01/1999). Non solo, l'app dà la possibilità di scaricare i dati ufficiali dei tassi di cambio direttamente dalla Banca Centrale Europea. Così facendo, riduce l'inserimento manuale dei dati e gli errori dell'utente fino ad azzerarli aumentando al contempo l'accuratezza e la pertinenza dei dati. Historical ECB Exchange Rates è la prima app sviluppata da EOS Solutions per Microsoft Dynamics 365 Business Central.

“Historical ECB Exchange Rates offre agli utenti un accesso diretto ai tassi di cambio della Banca Centrale Europea (European Central Bank - ECB) in Microsoft Dynamics 365 Business Central.”



I VANTAGGI DELL'INTEGRAZIONE TRA RETAIL E BUSINESS INTELLIGENCE



La Business Intelligence viene spesso descritta come una "sfera di cristallo magica" in grado di aiutare le aziende a scrutare nel proprio futuro e a scommettere sulle tendenze in arrivo prima di chiunque altro. Nessuna magia in realtà, la Business Intelligence può aiutare concretamente le aziende - soprattutto nel settore della vendita al dettaglio di beni e servizi - a migliorarsi in tutti i campi e ad esser pronte a cogliere le opportunità non appena si presentano.

Ma partiamo dall'inizio. Cos'è la Business Intelligence (o BI)? In parole povere, la Business Intelligence si riferisce al processo di conversione di dati grezzi e spesso non strutturati in informazioni significative. Ciò si ottiene attraverso strumenti

software di Business Intelligence, quali Microsoft Power BI, che non solo consentono di raccogliere e archiviare i dati, ma anche di trasformarli in informazioni preziose che possano essere facilmente accessibili da chiunque ne abbia bisogno. Ciò crea una solida base per decisioni aziendali imminenti.

Un'attività di vendita al dettaglio raccoglie molti dati sui suoi clienti, ma senza un sistema per rendere questi dati accessibili e informativi, restano solo dati grezzi. È come una miniera di diamanti grezzi, dove la Business Intelligence è lo strumento necessario per trasformare gemme senza valore in qualcosa di incredibilmente prezioso.

“ Un'attività di vendita al dettaglio raccoglie molti dati sui suoi clienti, ma senza un sistema per rendere questi dati accessibili e informativi, restano solo dati grezzi. ”



HAI TONNELLATE DI DATI MA TI MANCANO LE INFORMAZIONI RILEVANTI

La raccolta dei dati è vitale per il successo delle moderne attività di vendita al dettaglio, ma c'è una netta differenza tra dati e informazioni. L'azienda può nuotare in un mare di dati, ma è inutile senza la possibilità di ricavarne informazioni accurate.

Le informazioni sono dati che sono stati convertiti in contesto utile. Ciò consente agli utenti di raccogliere informazioni dettagliate in base alle loro esigenze. Per esempio, potresti aver raccolto una tonnellata di dati sui comportamenti di acquisto dei clienti, ma se tutti questi dati vengono solamente archiviati da qualche parte, non servono a nessuno. La "magia" della Business Intelligence è quella di analizzare e convertire i dati in approfondimenti. Nel nostro caso significa convertire automaticamente il comportamento e le statistiche dei clienti in schemi, tendenze e potenziali problemi, per preparare al meglio il business per il futuro e ottenere tutto il valore possibile dai dati raccolti.

I DATI E LE INFORMAZIONI IN AZIENDA NON SONO FACILMENTE ACCESSIBILI

Magari l'azienda dispone già di report importanti come statistiche di vendita o dati relativi ai mercati locali, ma questi risultano difficili da trovare. Se gli utenti, specialmente quelli coinvolti nei processi decisionali, non sanno dell'esistenza di determinate informazioni, non sanno dove cercarle, oppure devono affrontare lunghe procedure per ottenerle (per esempio se il flusso di informazioni è bloccato da un reparto), è come non averle. Una soluzione di Business Intelligence moderna può aiutarti a rendere le informazioni vitali disponibili per coloro che hanno bisogno di accedervi, nonché facilmente accessibili per tutti. In questo modo gli utenti possono

PRODUCTS

essere più produttivi, utilizzando le informazioni per migliorare il proprio lavoro, invece di impiegare il proprio tempo a cercarle.

I DATI SONO SPARSI SU PIÙ FONTI E RICHIEDONO ELABORAZIONE MANUALE

Soprattutto quando team diversi raccolgono diversi set di dati, l'azienda potrebbe ritrovarsi con applicazioni e origini dati multiple. Trovare i dati, compilarli e trasformarli in informazioni preziose, come menzionato nei passaggi precedenti, spesso si traduce in noioso lavoro manuale. Dal momento che il flusso di informazioni proviene da fonti diverse, spesso è compito del singolo utente interpretare i dati, il che può portare a inefficienze e scarsa capacità decisionale. Una soluzione di Business Intelligence personalizzata aiuta tutti gli utenti a ottenere le informazioni precise che stanno cercando, eliminando le inesattezze, e accelera il processo di ricerca dei dati a supporto delle decisioni per tutti i soggetti coinvolti.

IL PROCESSO DECISIONALE IN AZIENDA È LENTO O LIMITATO A POCHI INDIVIDUI

La maggior parte delle volte, l'impossibilità o la difficoltà di prendere una decisione veloce e informata non dipende dal decisore, ma dalle informazioni a sua disposizione. Rendendo le informazioni rilevanti facilmente accessibili attraverso un sistema di Business Intelligence, non solo il processo decisionale risulterà più veloce, ma l'azienda sarà adeguatamente equipaggiata per il successo futuro, grazie alla base di dati reali e pertinenti. Inoltre, quando le informazioni sono

accessibili a molte persone in azienda, non sussiste il rischio che un solo decisore possa fare da collo di bottiglia; sarà sempre responsabile per la decisione finale, ma altri possono avere voce in capitolo e indicare informazioni rilevanti che potrebbero esser state trascurate.

STAI ANCORA LAVORANDO CON FOGLI EXCEL E GRAFICI A TORTA, INVECE DI SOLUZIONI SOFTWARE E KPI

Non c'è nulla di sbagliato in un foglio Excel ben organizzato o in grafici a torta colorati per illustrare i dati. Tuttavia, una volta che il business cresce oltre un certo punto, entrambi i sistemi non forniranno più abbastanza informazioni affidabili e potrebbero addirittura rivelarsi un ostacolo alla crescita del business. I report rappresentano un ottimo punto di partenza per l'analisi dei dati di business, ma è preferibile passare agli indicatori KPI per concentrarsi su più metriche chiave per le diverse aree dell'azienda. Ciò consentirà sia di tracciare e di raggiungere gli obiettivi di business, sia di supportare le decisioni aziendali future.



Gruppo multinazionale specializzato nella progettazione e costruzione di macchine speciali, linee e impianti completi, sceglie Microsoft Dynamics NAV come unico gestionale per lavorare in modo integrato, univoco e allineato in tutte le aziende.



“Microsoft Dynamics NAV si è rivelata una scelta vincente grazie alla sua semplicità di utilizzo e implementazione, che ci ha permesso di supportare gli utenti durante il cambiamento senza risvolti negativi sulle fasi di lavoro. Oggi grazie alla piattaforma centralizzata, tecnologicamente basata su Azure, e alla rapida condivisione delle informazioni che ci garantisce NAV riusciamo a lavorare in modo efficace sull’analisi dei dati e, sfruttando la sua flessibilità e integrazione con tutto l’ecosistema Microsoft già utilizzato in azienda, siamo in grado di produrre e condividere reportistica intuitiva e accattivante attraverso SharePoint e Power BI.”
 —**Fabio Pighi**, IT MANAGER di MOSS



LE ESIGENZE

SARES e MIRAMONDI IMPIANTI sono aziende di decennale esperienza, specializzate nella progettazione e costruzione di macchine speciali, linee e impianti completi, principalmente dedicati all’assemblaggio, saldatura e lavorazione di componenti in lamiera metallica nel campo degli elettrodomestici. Da un’idea del management SARES e delle altre aziende del gruppo (MIRAMONDI, SCAMM e ARRASATE) nasce MOSS Alliance, finalizzata alla presentazione delle aziende come unico player globale. Ad oggi il gruppo conta 11 impianti di produzione tra Brasile, Spagna, Italia e Cina, 380 lavoratori e 90 milioni di fatturato. In questo contesto viene fondata MOSS Srl che integra al suo interno tutta l’area di vendita e gestione del cliente, oltre a tutte le funzioni gestionali e trasversali di MIRAMONDI e SARES.

All’interno di un ampio progetto di unificazione dei processi (sistema di gestione qualità corporate, architettura IT, servizi di staff integrati) e nell’ottica di sviluppare le sinergie tra MOSS Srl-MIRAMONDI IMPIANTI e SARES, è emersa l’esigenza di avere un unico gestionale che permettesse di lavorare in modo integrato, univoco e allineato in tutte le aziende e di gestire trasversalmente tutti i flussi informativi dei dati e delle informazioni. Dopo qualche mese di ricerca di mercato la scelta è stata Microsoft Dynamics NAV e il partner EOS Solutions. Prima dell’introduzione di Microsoft Dynamics NAV ogni azienda del gruppo gestiva processi e informazioni in maniera autonoma e non integrata.

Nello specifico, i gestionali precedenti non erano interconnessi tra funzioni, quindi le informazioni tra reparti venivano processate manualmente e con i software più disparati. Reperire informazioni richiedeva quindi diverso tempo e risorse.



LA SOLUZIONE

Con Microsoft Dynamics NAV, MOSS ALLIANCE è ora in grado di automatizzare i flussi relativi alle commesse, processando in tempo reale lo stato di avanzamento. Grazie alla forte integrazione con i software di progettazione e le diverse aree aziendali, è ora possibile pianificare e monitorare tutte le fasi di realizzazione degli impianti, dalla richiesta di offerta, passando dalla progettazione alla costruzione degli impianti fino alla consegna al cliente, monitorando le modifiche progettuali, le revisioni, le lavorazioni interne ed esterne, le risorse e i costi sia durante il processo produttivo, sia in fase di consuntivazione e validazione del progetto.



BENEFICI OTTENUTI

Con Dynamics NAV, la piattaforma Azure, e grazie all’esperienza del team EOS, è stato possibile integrare in maniera rapida le connessioni con i software di progettazione, in modo da automatizzare i passaggi tra i reparti tecnici e quelli produttivi. Il verticale Engineering integra nella sua struttura multilivello la visualizzazione delle distinte generate direttamente dal sistema di PDM (Product Data Management). L’add-on DocSolutions ha reso possibile l’archiviazione su SharePoint di tutta la documentazione collegata alle commesse visibili direttamente da NAV.

INFO CLIENT

- **SETTORE**
Engineering Manufacturing
- **TIPOLOGIA PRODOTTO**
Macchine e impianti per assemblaggio, saldatura e lavorazione di componenti in lamiera metallica
- **SITO WEB**
www.moss-alliance.com
- **SOLUZIONI ADOTTATE**
Microsoft Dynamics NAV
+Engineering
+DocSolutions
+ Azure

COLUSSI:

Un gruppo nato nel 1911, che nel tempo ha diversificato le proprie attività nel settore dell'ALIMENTAZIONE DI QUALITÀ' confrontandosi con successo con i principali MERCATI EUROPEI. Pasta, riso, prodotti da forno e pasticceria. Di Colussi fanno parte cinque tra i più eccellenti marchi della tradizione italiana.

QUALITÀ, INNOVAZIONE, INTEGRITÀ, RISPETTO: SONO I VALORI CHE MUOVONO LE AZIONI DELL'AZIENDA. PER RIMANERE FEDELI AD ESSI E CONTINUARE A CRESCERE IL GRUPPO HA DOVUTO DOTARSI NEL TEMPO DI UN'ORGANIZZAZIONE INTERNA PER ARMONIZZARE I RAPPORTI TRA I GRUPPI DI LAVORO. UN OBIETTIVO AMBIZIOSO, CHE OGGI PUÒ DIRSI RAGGIUNTO.



FABIO FOSSA

business intelligence manager

L'esigenza del Gruppo Colussi di dotarsi di un nuovo sistema ERP è nata dall'analisi dell'attuale infrastruttura. Abbiamo identificato nella semplificazione l'aspetto principale, dove l'ERP diventa il nucleo centrale, quindi il primo pillar di questa evoluzione di sistema.

La scelta più in linea con l'attuale struttura organizzativa gestionale è stata Dynamics NAV. Questa scelta è stata basata su alcuni punti caratteristici: la semplicità dell'infrastruttura, la facilità di utilizzo, la fase di implementazione di progetto e di manutenzione del sistema. Ultimo aspetto, ma non meno importante, la presenza del

verticale Food, che permette una copertura funzionale su processi e funzionalità specifiche del nostro business.

Per sintetizzare i vantaggi dell'adozione della piattaforma NAV utilizzerò tre concetti: la semplificazione dell'infrastruttura, la razionalizzazione dei processi e il controllo del business.

Per raggiungere questi obiettivi abbiamo individuato in Eos il partner ideale: supporto in tutte le fasi del progetto, dall'analisi al follow-up. La capacità di fare squadra con il cliente, tempi di risposta contenuti. E soprattutto una forte expertise sul mondo del FOOD.

“ L'introduzione di una piattaforma ERP può migliorare la produttività? È una domanda che ci si può porre se non si conoscono nel dettaglio le sue funzionalità. Nel caso del Gruppo Colussi le trasformazioni sono state evidenti. ”



VALENTINA BAGLIONI

sistemi informativi

Quando abbiamo deciso di avviare il progetto dell'implementazione del nuovo gestionale, l'architettura dei sistemi informativi in azienda era veramente molto complessa. Erano stati installati numerosi sistemi dipartimentali e anche applicazioni personalizzate. Il risultato era una costellazione di sistemi, molto difficili da gestire e da mantenere, e da adattare alle crescenti esigenze di flessibilità dell'azienda.

Il nostro obiettivo, sicuramente, era quello di snellire un'architettura tanto complessa. E per questo ci siamo affidati a Microsoft Dynamics NAV.

Come tecnico posso dire che è

stato di grande aiuto avere un database SQL server parlante e intellegibile perché ha semplificato molto l'integrazione con la business intelligence. Come utente il reale valore aggiunto garantito dall'ERP è sicuramente la semplicità dell'interfaccia grafica che è affine a quella degli strumenti di Office e per questo è risultata da subito molto familiare a tutti gli utenti.

La flessibilità di uno strumento come Microsoft Dynamics NAV e la professionalità delle persone di Eos Solutions sono state determinanti per la buona riuscita del progetto.



INFO CLIENT



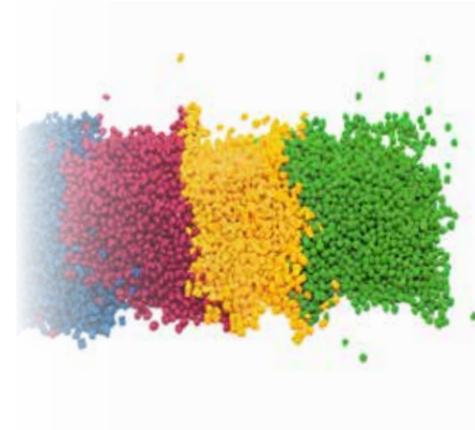
- **SETTORE**
Food
- **TIPOLOGIA PRODOTTO**
Pasta, riso, prodotti da forno e pasticceria
- **SITO WEB**
www.colussigroup.it
- **SOLUZIONI ADOTTATE**
Microsoft Dynamics NAV
+Food Suite



Gruppo multinazionale specializzato nella produzione di compound termoplastici ed eco-sostenibili, sceglie Microsoft Dynamics NAV per supportare la crescita dell'azienda e integrare in una piattaforma comune i sistemi delle società del gruppo.

“Grazie all’implementazione di Microsoft Dynamics NAV e con il supporto del team EOS Solutions abbiamo ottenuto numerosi benefici. Le aree strategiche legate alla Supply Chain e al controllo di gestione sono state automatizzate e i relativi processi ottimizzati, consentendoci di utilizzare dati accurati e certificati per consentire decisioni tempestive e affidabili.”

—**Tatiana Melato**,
REGULATORY AFFAIRS OFFICER di MEPOL



LE ESIGENZE

La decisione di investire in un progetto di rinnovamento del Sistema Informativo è scaturita dalla necessità di supportare il processo di crescita dell'azienda e di integrare in una piattaforma comune i sistemi delle società del gruppo. Mepol aveva quindi la necessità di strutturare i processi di business e di disporre di un miglior sistema di controllo sulla marginalità e sugli indicatori chiave di performance aziendale.

Il gruppo aveva inoltre l'esigenza di avere a disposizione un ERP che consentisse di seguire tutti i processi della Supply Chain, con particolare attenzione alle verifiche di qualità svolte in laboratorio sia per le materie prime acquistate che per i materiali prodotti.



LA SOLUZIONE

Grazie all'implementazione di Microsoft Dynamics NAV e con il supporto del team EOS Solutions Mepol ha ottenuto numerosi benefici.



L'AZIENDA MEPOL si trova a Riese Pio X in provincia di Treviso.



BENEFICI OTTENUTI

Le aree legate alla Supply Chain e al controllo di gestione sono state automatizzate e i relativi processi ottimizzati, consentendo di utilizzare dati accurati per prendere decisioni tempestive e affidabili. Grazie ad alcune personalizzazioni, anche la produzione ha giovato del cambio di ERP. La ricetta per la creazione del prodotto finale non è più definita solo con una distinta preconfezionata: con Dynamics NAV il responsabile tecnico può

apportare modifiche in tempo reale in funzione dell'andamento della produzione.

Con Microsoft Dynamics NAV anche la logistica ha riscontrato dei benefici. È stato introdotto il concetto di Unità di carico (UDC) che permette di ottenere un calcolo affidabile e preciso dei materiali a magazzino, sia per quanto riguarda le materie prime che i prodotti finiti stoccati. In questo modo è possibile garantire un maggiore controllo e facilitare e velocizzare il lavoro di tutto il personale dell'azienda.

INFO CLIENT



- **SETTORE**
Chemical & Plastic
- **TIPOLOGIA PRODOTTO**
Compound termoplastici e compound eco-sostenibili
- **SITO WEB**
www.mepol.com
- **SOLUZIONI ADOTTATE**
Microsoft Dynamics NAV





“Spirito di adattamento ai mercati in continua evoluzione e il giusto equilibrio tra creatività e metodo sono elementi fondamentali per il successo aziendale. L’introduzione di Microsoft Dynamics NAV ha contribuito a migliorare le nostre procedure rendendole più idonee a seguire la maggiore complessità richiesta dal nostro settore.”
 —**Marco Canal**, CFO di SCHENK

Schenk Italian Wineries, tra le più significative realtà vitivinicole a livello nazionale, implementa Microsoft Dynamics NAV con il verticale Nawino e gli add-on EOS Platform e Bonus & Commissions.



Fondata nel 1952 a Reggio Emilia, nel 1960 l’azienda ha trasferito la propria sede a Ora (BZ), dove è nata la prima cantina legata al territorio di produzione. Schenk Italian Wineries si impegna quotidianamente per garantire, nella produzione dei propri vini, standard qualitativi elevati, avvalendosi di uno staff composto da agronomi ed enologi di comprovata professionalità, di un controllo qualitativo costante, certificato annualmente dagli enti IFS e BRC, e di un team dedicato alla ricerca di nuovi prodotti, tendenze e packaging. Esperienza, innovazione e qualità sono i tre punti cardine di Schenk Italian Wineries.



LE ESIGENZE

Schenk ha deciso di cambiare il proprio gestionale per ottenere benefici in diverse aree aziendali e integrare completamente all’interno dei processi le logistiche, i partner e la dogana con i documenti di spedizione EAD. La produzione necessitava di maggiore controllo, una gestione degli output integrata e contestuale e una gestione dei costi puntuale. Il magazzino era gestito manualmente senza l’ausilio di lettori barcode e quindi tutte le operazioni risultavano lente, in ritardo e con un’alta probabilità di errore. La gestione commerciale non era in linea con gli standard di mercato e la gestione delle provvigioni era poco flessibile, inoltre mancava una gestione dei premi clienti.



LA SOLUZIONE

EOS Solutions ha proposto a Schenk Microsoft Dynamics NAV, integrato dal verticale Nawino e dagli add-on EOS Platform e Bonus & Commissions. Attraverso l’utilizzo del modulo EDI, EOS ha potuto creare un interfacciamento con le logistiche esterne e creare un flusso edi per gestire la merce conto terzi.



BENEFICI OTTENUTI

Grazie all’implementazione di Micro-soft Dynamics NAV, Schenk è riuscita a ottimizzare la pianificazione e ad aumentare la produzione grazie a un setup corretto dei tempi di quest’ultima. In seguito all’integrazione del software di gestione della cantina (PROLAB) si è ottenuto un passaggio rapido delle informazioni evitando, come accadeva in precedenza, di replicarle su più sistemi con conseguenti e inevitabili errori. L’integrazione della gestione magazzino in NAV ha portato diversi benefici in ambito approvvigionamenti e tracciabilità, movimentazione e gestione del SSCC. Grazie all’integrazione con il modulo delle dogane, Schenk ha potuto gestire internamente, e una sola

volta, le anagrafiche articoli e clienti senza doverle riscrivere più volte. Infine, è stato possibile ottenere la stampa dei documenti MVV (documenti di accompagnamento vino sfusi) direttamente da NAV evitando di fare richiesta all’ufficio repressione frodi per l’ottenimento di tale certificazione.



INFO CLIENT



- **SETTORE**
Food & Beverage
- **TIPOLOGIA PRODOTTO**
Vini
- **SITO WEB**
www.schenkitalia.it
- **SOLUZIONI ADOTTATE**
Microsoft Dynamics NAV
+ Nawino
+ EOS Platform
+ Bonus & Commissions



C&A



CONTROLLING & ANALYTICS Servizi e Soluzioni per il Controllo di Gestione

“ Un controllo di gestione ben strutturato consente al top management di governare l'efficienza e l'efficacia operativa dei processi e di tenere sotto controllo la redditività di prodotti e vendite. ”

COS'È C&A?

È la divisione di EOS Solutions, formata da professionisti del settore, che offre consulenza a 360° sul processo di controllo di gestione.

C&A



PERCHÈ C&A?

Dotarsi di un sistema di controllo di gestione significa esser supportati a livello consulenziale e tecnico, per acquisire maggiore comprensione:

- del business e dell'organizzazione in cui opera l'azienda;
- della struttura e del funzionamento dei processi;
- dell'individuazione delle misure di performance;
- in sintesi, del modello economico-tecnico con cui opera l'azienda, al fine di monitorare correttamente l'andamento della gestione.

METODI E STRUMENTI PER REALIZZARE UN EVOLUTO SISTEMA A SUPPORTO DEL CONTROLLO DELLA GESTIONE AZIENDALE

Tramite le soluzioni di EOS Solutions in ambito controlling, l'azienda può implementare un sistema strutturato di rilevazioni contabili sul quale basare le analisi di controllo di gestione, utilizzando per le varie fasi del processo gli strumenti più adeguati a soddisfare le esigenze operative degli utenti. La possibilità di sviluppare scenari di valorizzazione delle transazioni consente di gestire diversi sistemi di cost accounting, tra cui una vera contabilità a direct costing. Infine, il collegamento nativo con i sottosistemi alimentanti (ciclo passivo, ciclo attivo, produzione, logistica) consente di implementare non solo analisi di tipo economico-finanziario ma anche "tableau de bord" con KPI basati su quantità fisiche e valori non monetari.

LA SOLUZIONE

La soluzione per il controllo di gestione che EOS Solutions propone si basa sull'ERP internazionale Microsoft Dynamics NAV (ora Dynamics 365 Business Central), integrato dall'add-on **EMA** - Extended Management Accounting e dalla piattaforma di business analytics **Power BI**.



DYNAMICS NAV/DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRAL

ERP ideale per le PMI, oppure per le aziende di grandi dimensioni che necessitano di una soluzione flessibile per le filiali.



EMA

Extended Management Accounting: add-on certificato per Microsoft Dynamics NAV che estende le funzionalità della Contabilità Analitica e consente l'implementazione della Contabilità Industriale.



POWER BI

La soluzione Microsoft di analisi e visualizzazione dei dati di business. Consente di creare dashboard e report interattivi, visualizzando i dati con elementi visivi.



FOODSUITE



la soluzione ERP specifica per il settore alimentare, certificata per Microsoft Dynamics NAV

“ FoodSuite è la soluzione ERP verticale destinata al settore alimentare e certificata per Microsoft Dynamics.

”

Il settore alimentare è diversificato e complesso. Ha una grandissima varietà di prodotti e processi produttivi, che interessano sia i grandi rivenditori sia le piccole aziende indipendenti. Gestire questa varietà di prodotti, garantendo igiene, sicurezza e rintracciabilità dei prodotti e dei lotti, non è semplice. La soluzione verticale FoodSuite permette di affrontare le sfide quotidiane tipiche del settore, garantendo cicli di sviluppo del prodotto più rapidi, maggiore reattività sul mercato, gestione efficiente della logistica e

PRODUCTS

FOOD

un'avanzata tracciabilità del prodotto, con l'obiettivo di portare sul mercato prodotti più sicuri.

CARATTERISTICHE E BENEFICI

Flessibilità

attraverso il tool di sviluppo integrato, Dynamics NAV può garantire alta flessibilità per seguire le esigenze/evoluzioni di mercato.

Integrazione

la piattaforma di Dynamics NAV è in grado di supportare le più svariate richieste di integrazioni di strumenti di campo, di software e applicazioni esterne e non ultima la possibilità di integrare i servizi Cloud.

Facilità d'uso

l'interfaccia Microsoft e l'integrazione

con i prodotti Office agevolano l'utente nell'utilizzo del sistema.

Efficienza

la verticalizzazione FoodSuite è in grado di offrire un sistema sempre aggiornato grazie alle Best Practice, elemento distintivo per garantire l'efficienza di ogni reparto aziendale.

Tempi e costi

velocità di implementazione e costi adeguati rappresentano un elemento imprescindibile della strategia EOS Solutions.

MODULI SPECIFICI PER:
VINO
ORTOFRUTTICOLO
CARNI/SALUMI

PANORAMICA DELLE FUNZIONALITÀ

AREA COMMERCIALE

Gestione premi, incentivi, omaggi (Bonus in base a valore venduto, pezzi venduti, peso venduto)
Gestione dinamica della struttura GDO
Gestione promozioni
Gestione listini per cliente/prodotto
Gestione sconti (sconti riga, sconti di fattura, per tipologia di articolo, per periodi di tempo)
Gestione sconti a cascata (possibilità di definire una molteplicità di sconti di riga)
Gestione provvigioni (per più agenti e/o caparea.)
Workflow (controlli parametrici sul flusso di inserimento e autorizzazione ordini di vendita)
Assortimento (possibilità di selezionare nell'ordine solamente il Catalogo Articoli disponibile per il Cliente)
Gestione fidi a garanzia
Modelli Ordine e presa rapida ordine
Gestione addebiti su ordine
Gestione documenti via EDI

MODULO QUALITÀ
FRAMEWORK PER DICHIARAZIONI E AVANZAMENTI
DI PRODUZIONE
PORTALE AGENTI
MANUTENZIONE IMPIANTI - CONTROLLO PROGETTI



MAGAZZINO E LOGISTICA

Modulo device per pesatura ed etichettatura
Gestione dei vuoti
Piano giri consegne
Gestione costi di trasporto
Integrazione catena logistica
Doppia unità di misura "reale"
Etichettatura integrata
Movimentazione fisica
Gestione integrata della movimentazione via radiofrequenza

PRODUZIONE

Costificazione
Calcolo preventivo articolo
Scheda Tecnica articolo (ingredienti)
Integrazione device di produzione
Gestione produzione per lotto
Gestione ricetta e fasi di lavorazione
Pianificazione MPS e MRP
Schedulazione

RINTRACCIABILITÀ

Attraverso la facilità di integrazione dei device e l'utilizzo del framework di dichiarazione di produzione è possibile ottenere una rintracciabilità (bottom up e top down) all'interno del sistema senza più l'ausilio di strumenti cartacei.

CONTROLLO DI GESTIONE

La verticalizzazione FoodSuite, offre un potente strumento e modello di controllo aziendale; grazie alla piena integrazione con i vari moduli aziendali e un potente modulo di contabilità industriale è possibile monitorare in maniera puntuale i diversi KPI aziendali sino alla redditività del cliente/prodotto.



NAWINO



Soluzione completa per la gestione delle aziende del settore vitivinicolo, dalle attività di campo all'imbottigliamento

“ Nawino è la suite, basata su Microsoft Dynamics NAV, che permette alle aziende del settore vitivinicolo di gestire e automatizzare tutti i processi senza necessità di altre soluzioni. ”



NAWINO

Alla tradizionale modalità on-premise, Nawino affianca la modalità online che consente alle aziende di fruire della stessa soluzione abbattendo i costi iniziali.

LA SOLUZIONE SI COMPONE DI 3 MODULI

ERP

Nawino ERP

Basato su Microsoft Dynamics NAV, permette alle aziende del settore vitivinicolo di gestire e automatizzare il flusso dati della propria attività nell'area di imbottigliamento e magazzino, amministrativa, controllo di gestione e commerciale, nonché la fiscalità del settore.

La soluzione, oltre a coprire tutte le necessità operative del mondo vitivinicolo, integra anche la gestione delle accise e dei documenti di trasporto, dei registri telematici e delle fascette DOC e DCG

CANTINA

Nawino CANTINA

Soluzione per la gestione tecnica completa del ciclo produttivo in ambiente vitivinicolo. La copertura funzionale include anche: conferimento uve, carico vini sfusi, vinificazione, affinamento, imbottigliamento.

Integra la gestione del laboratorio e della qualità del vino, con supporto alle attività di campionamento vasche, sessioni di wine tasting, stampa dei programmi di campionamento e operazioni di cantina, assegnazione delle attività a specifici operatori

TENUTE

Nawino TENUTE

Permette la gestione tecnica completa delle operazioni colturali e la tracciabilità di tutti gli interventi realizzati. Consente inoltre di gestire il catasto vigneti, le anagrafiche di prodotti fitosanitari, concimi, attrezzature e le normali operazioni colturali.

Anagrafiche terreni agricoli e mappe interattive: importazione e gestione delle cartografie, mappatura delle diverse porzioni di terreno rispetto alle locazioni logiche del software, gestione visuale dello stato di ciascun appezzamento e dell'avanzamento delle fasi vendemmiali

HANNO SCELTO NAWINO:





FATTURAZIONE ELETTRONICA B2B

Soluzione per l'invio e la conservazione delle fatture in formato elettronico tra aziende, integrata in Microsoft Dynamics NAV



EOS Solutions, in partnership con Able Tech, mette a disposizione delle aziende una soluzione che estende le funzionalità dell'ERP Microsoft Dynamics NAV per consentire a ogni azienda di inviare e ricevere fatture in formato elettronico. Il servizio prevede l'esecuzione dell'intero processo mediante un servizio Cloud (IX-FE), accessibile in outsourcing via portale web e integrato con Dynamics NAV per la predisposizione della fattura elettronica.



COME FUNZIONA?

IX-FE è un servizio accreditato che gestisce in web outsourcing tutte le fasi di invio e ricezione delle fatture elettroniche da/verso aziende private, verso gli acquirenti finali e verso la PA.

IX-FE cattura i documenti dal gestionale, controlla eventuali errori, invia al Sdi e riceve le conferme di ricezione/accettazione in modo semplice e automatico, fino alla conservazione a norma.

IX-FE interagisce automaticamente con il Sistema di Interscambio per la ricezione delle fatture fornitori, permette di approvarle o rifiutarle e le esporta per una facile integrazione con il sistema contabile.



FATTURAZIONE ELETTRONICA B2B

- Integrazione con ERP: IX-FE è integrata con Microsoft Dynamics NAV (ora Dynamics 365 Business Central). L'ERP produce il file .xml con tracciato B2B e si integra con il servizio IX-FE, il quale effettua le restanti operazioni di dialogo con il sistema di interscambio (SdI)
- Tracciamento Notifiche: IX-FE consente la consultazione delle fatture, le relative notifiche e ricevute dal SdI, nonché lo stato di avanzamento
- Consultazione On Line Fatture: Interfaccia web per la ricerca e consultazione di tutte le fatture, tramite Foglio di stile e visualizzazione in formato PDF
- Conservazione a Norma tramite il servizio IX-CE (certificato AgID) di tutte le fatture del ciclo attivo e passivo, delle ricevute e delle notifiche
- Servizio Accreditato: Il Servizio IX-FE è accreditato Sogei e SdI. Mentre per la conservazione a norma il Servizio IX-CE è accreditato AgID

Fatturazione Elettronica con IX-FE: vantaggi

Conservazione Elettronica a Norma con IX-CE: come funziona

La conservazione elettronica a norma è una procedura informatica che assicura il valore legale dei documenti conservati, all'interno di un sistema di gestione documentale. La conservazione documentale prevede di assegnare al documento tutti gli elementi necessari per preservare il suo effettivo valore: con l'apposizione della firma digitale, il riferimento e la marca temporale, si garantisce l'autenticità, l'integrità, l'affidabilità, la leggibilità e la reperibilità dei documenti informatici, come previsto dal CAD (art.44).

- Nessuna responsabilità: Eliminazione di ogni responsabilità connessa alle procedure di conservazione. Able Tech, azienda certificata ISO 27001:2013 ed accreditata AgID, assume il ruolo di Responsabile del trattamento dei dati, Responsabile della Sicurezza e Responsabile del Sistema di Conservazione.
- Snellimento operativo: Tempi brevi di avviamento del processo di conservazione e snellimento della gestione degli archivi senza rinunciare alla semplicità di consultazione e recupero delle informazioni

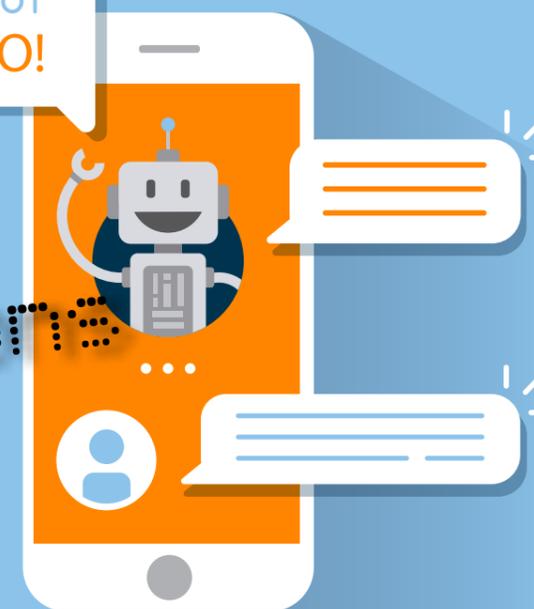
COME FUNZIONA IL SERVIZIO?

- IX-CE è il servizio che si occupa per conto dell'azienda di tutte le fasi del processo di conservazione elettronica a norma:
- Le fatture elettroniche presenti nella soluzione IX-FE vengono inviate al sistema di conservazione a norma
 - Possibilità di integrare altri tipi di documento mediante integrazione con l'ERP o con la soluzione di Document e Process Management ARXIVAR
 - Il servizio può apporre la firma remota digitale automatica sui documenti per conto del Cliente
 - In ogni momento l'azienda può accedere ai propri documenti dall'interfaccia web
 - In caso di visita fiscale Able Tech in qualità di Responsabile del Sistema della Conservazione creerà per le autorità fiscali un Pacchetto di Distribuzione contenente una parte o tutti i documenti sottoposti a conservazione
- Nessuna distrazione di risorse: La conservazione elettronica richiede tecnologie e know-how in continua evoluzione. Questo, nel caso di conservazione in house, si traduce in continui investimenti per adeguare prassi, strumenti e lavoro.

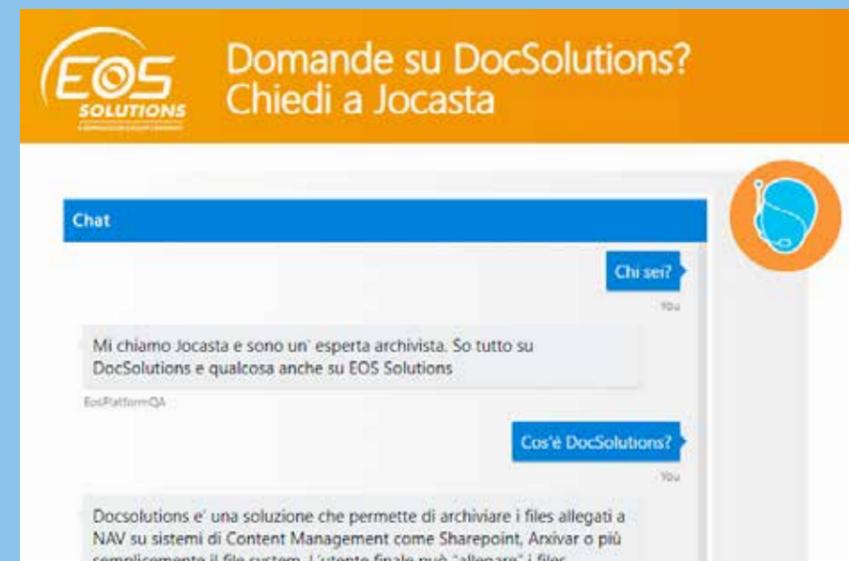
PRODUCTS

Presentiamo
Jocasta, il
primo ChatBot
di EOS Solutions

CHAT BOT
HELLO!



La famiglia di strumenti di supporto e self-learning che EOS Solutions mette a disposizione dei propri clienti cresce con "Jocasta", un ChatBot, ossia un assistente virtuale attivo 24 ore su 24, in grado di velocizzare e digitalizzare la relazione con gli utenti.



Una curiosità: in Star Wars, Jocasta Nu è la capo bibliotecaria degli archivi Jedi.



Chi è Jocasta?

Un ChatBot ("chat" + "robot") è un software di intelligenza artificiale che simula una conversazione con gli utenti all'interno di una chat. L'assistente virtuale è capace di individuare delle parole chiave nelle domande che gli vengono poste in chat, cui risponde scegliendo tra le soluzioni più pertinenti di cui dispone in memoria.

A cosa risponde?

Jocasta è in grado di sostenere un vero e proprio "botta e risposta" con l'utente, come se fosse un collega cui si chiede un'informazione. Al momento risponde a domande riguardanti DocSolutions, l'add-on di EOS per Microsoft Dynamics NAV che semplifica e velocizza la gestione e la ricerca dei documenti aziendali collegati all'ERP. Il ChatBot inoltre fornisce informazioni generali sull'azienda EOS Solutions (sedi, contatti, news principali).

Come la raggiungiamo?

Possiamo iniziare a chattare con Jocasta dal nostro Help Online. A voi la parola... e non fatela arrabbiare!

EOS ACADEMY



Offerta formativa sulle tecnologie Microsoft per neolaureati e diplomati

Ogni anno EOS Solutions organizza EOS Academy, un'opportunità di formazione rivolta a neolaureati e neolaureate in ingegneria gestionale, informatica ed economia e commercio, nonché neodiplomati e diplomati come programmatori da dedicare alle soluzioni Microsoft Dynamics 365 Business Central ed EOS Platform.

EOS Academy prevede una formazione in aula con l'ausilio di risorse di esperienza, qualificate e specializzate per tematica. Si tratta di un percorso formativo pratico e teorico con possibilità di inserimento come consulente, consulente finance o sviluppatore in uno dei reparti di EOS Solutions. I giovani partecipanti hanno la possibilità di acquisire le conoscenze professionali necessarie per la gestione e lo sviluppo di progetti di gestionali aziendali (ERP), nonché di fare le prime esperienze sul campo.

EOS Academy è suddivisa in due parti: nella prima, che si svolge principalmente in aula, i partecipanti hanno la possibilità di simulare un progetto concreto su Dynamics 365 Business Central, il software ERP di Microsoft. Nella seconda, i giovani neo-laureati/diplomati hanno l'opportunità di svolgere uno stage di inserimento nelle sedi di EOS.

Roberto Finotti è il nuovo Direttore Commerciale di EOS Solutions

Dall'agosto scorso Roberto Finotti è il nuovo direttore commerciale del gruppo. Finotti, 50 anni, originario di Bolzano, è cresciuto nelle file del gruppo EOS, dapprima in qualità di Sales Manager fino a divenire, lo scorso anno, responsabile della Business Unit Food.

Da sempre nel mondo IT, Finotti vanta un'ampia esperienza e professionalità che ha permesso al Gruppo Eos di poter annoverare tra i propri clienti aziende del calibro di Colussi, Asdomar, Spac e altri nomi di rilievo del settore Food e Manufacturing. Finotti ha il compito di coordinare l'intero reparto vendite del gruppo Eos Solutions, composto da 8 commerciali tra senior e junior dislocati nelle varie sedi aziendali in Italia. Il gruppo EOS dopo l'accordo con la tedesca Kumavision ha come obiettivo quello di diventare il primo partner a livello europeo di Microsoft, e di fatto lo è già, visti i



numer
due aziende
che le
insieme
possono vantare: 680 collaboratori, oltre 90mio di fatturato e 1600 clienti in tutto il mondo. "Sono molto grato al management di EOS Solutions per avermi dato questa opportunità e sono molto contento, orgoglioso e motivato - commenta Finotti -

Stiamo parlando di una grande azienda con la quale collaboro da moltissimi anni che, durante questo periodo, ha saputo cogliere tutte le sfide che il mercato ha proposto continuando a crescere ed innovare. In questo momento Microsoft sta chiedendo ai propri partner un ulteriore sforzo per traghettare i clienti dall'offerta On Premise all'offerta On Cloud e noi siamo pronti a seguire questa rotta per continuare a far crescere il nostro business". Soddisfazione viene espressa anche dal presidente di EOS Solutions, Attilio Semenzato: "Ringraziamo Roberto per aver accettato questa posizione. Il nostro obiettivo ora è quello di fare fronte comune per affrontare le nuove sfide di cambiamento che Microsoft ci pone per il 2019 e per il futuro."

EOS Solutions e Kumavision a Directions EMEA 2018



Dal 29 al 31 ottobre, a L'Aja (Paesi Bassi), i team di EOS Solutions e Kumavision Hanno partecipato a Directions EMEA 2018, il più importante evento dedicato al mondo Microsoft Dynamics NAV, ora Dynamics 365 Business Central.

EOS Solutions tra i Primi Partner Italiani a migrare a Dynamics 365 Business Central

Dal 1 ottobre 2018 Dynamics NAV è diventato ufficialmente Dynamics 365 Business Central On-Premise. Soluzione end-to-end per la gestione di finanze, operazioni, vendite e servizio clienti, Business Central è il nuovo brand di NAV, disponibile ovunque (cloud, on-premise/Azure hosted) e ne condivide le funzionalità.

EOS Solutions, da sempre all'avanguardia nei servizi ERP Microsoft Dynamics, è orgogliosa di annunciare di aver completato la migrazione alla nuova versione Business Central per il proprio DB interno. Abbiamo inoltre già diverse Extension installate, secondo il nuovo paradigma di sviluppo/personalizzazione di Business Central che prevede la conversione dei classici Add-on in App che arricchiscano le funzionalità standard di Dynamics 365 Business Central.

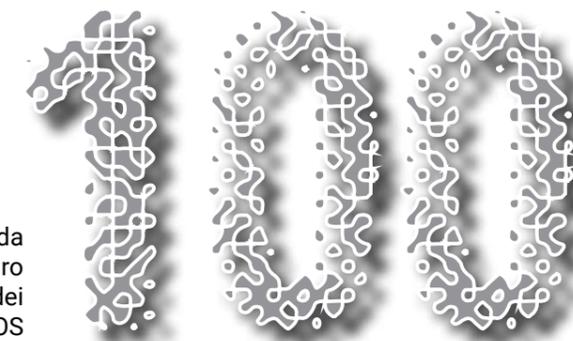
EOS SOLUTIONS È SPONSOR UFFICIALE DELLA SQUADRA BOLZANO BASEBALL CLUB



CLASSIFICA TOP

SOFTWARE E SERVIZI

2018



La Classifica delle TOP100 Software e Servizi IT elaborata da IDC Italia per Data Manager, rappresenta ogni anno un quadro di insieme del settore IT in Italia, attraverso l'aggregazione dei risultati dei principali operatori sul mercato. Quest'anno EOS SOLUTIONS si posiziona al 91esimo posto con un incremento del 16% rispetto all'anno precedente. La classifica rappresenta le prime cento imprese attive sul mercato italiano focalizzate sul software e sui servizi informatici, classificate in base ai risultati derivanti dalle vendite e prestazioni realizzate nel 2018 in Italia.

EOS Solutions, insieme a Festival Transart e NOI-Nature Of Innovation, sostiene la cultura e l'innovazione



EOS Solutions partecipa attivamente a due iniziative, strettamente collegate tra loro, volte a promuovere l'arte contemporanea - Festival Transart - e a riqualificare l'area urbana/industriale di Bolzano Sud. 4 anni fa, EOS Solutions ha lasciato il centro città e si è trasferita a Bolzano Sud. Qui si sta sviluppando un ambiente vivace e creativo, che favorisce la connessione tra le imprese e il mondo universitario. In concomitanza con l'inaugurazione del NOI Techpark prende il via il progetto di riqualificazione della zona industriale di Bolzano Sud, che prevede la collocazione in 12 rotatorie dell'area di diverse opere d'arte, sponsorizzate dalle aziende di successo internazionale che hanno aperto la loro sede in questo quartiere di Bolzano. Nello specifico, EOS sponsorizza una scultura dell'artista altoatesina Esther Stocker, collocata sulla rotatoria più vicina al parco tecnologico.



COS'È IL CLOUD?

12 TERMINI DA CONOSCERE

Il cloud rappresenta una delle grandi rivoluzioni tecnologiche dell'ultimo decennio. Tuttavia, sebbene il cloud offra molte opportunità alle aziende, può essere difficile seguire gli sviluppi del settore se non si ha familiarità con il vocabolario. Qual è la differenza tra SaaS e IaaS? Cos'è il cloud ibrido? Per aiutarvi a districarvi nel mondo cloud, ecco alcuni dei termini più importanti utilizzati nel settore.

- 1 CLOUD COMPUTING**
La fornitura di servizi (archiviazione e accesso a dati e programmi, servizi di rete, analisi e altro ancora) su Internet, a richiesta. Il cloud consente ai data center di operare come la stessa Internet, con la possibilità di accedere alle risorse di calcolo, e di condividerle, in modo sicuro e scalabile.
- 2 CLOUD PROVIDER**
Un'azienda che fornisce ad altre organizzazioni o individui infrastrutture, piattaforme, applicazioni gestionali o servizi di archiviazione basati sul cloud.
- 3 HYBRID CLOUD**
Un ambiente che integra servizi on-premise e cloud, sia privato sia pubblico. Il modello ibrido è sempre più apprezzato dalle aziende poiché consente di configurare un mix di applicazioni interne e cloud-based, in base alle proprie esigenze. Secondo la società di ricerca Gartner, entro il 2020 l'utilizzo del cloud sarà per lo più ibrido.
- 4 IAAS (INFRASTRUCTURE AS A SERVICE)**
Un servizio che offre un'infrastruttura di computer virtualizzata su Internet. Gli usi principali del modello IaaS includono lo sviluppo e il deployment di applicazioni PaaS, SaaS e web.
- 5 MICROSOFT APPSOURCE**
Lo store di Microsoft per le applicazioni basate sulle soluzioni cloud di Microsoft (quali Office 365, Dynamics 365 e Power BI). Tali app possono essere sviluppate dalla stessa Microsoft o dai suoi partner.
- 6 MICROSOFT AZURE**
La piattaforma di cloud computing pubblico di Microsoft, nonché uno dei principali ambienti di public cloud nel mondo. Azure fornisce una gamma completa di servizi cloud per sviluppare, testare, distribuire e gestire le applicazioni. Azure supporta i modelli di deployment sia cloud sia ibridi.

- 7 MICROSOFT DYNAMICS 365**
Il sistema gestionale cloud di Microsoft, che integra ERP, CRM, Office e altre app in un'unica esperienza utente basata su un modello di dati comune.
- 8 PAAS (PLATFORM AS A SERVICE)**
Un ambiente di elaborazione basato su cloud che mette a disposizione degli sviluppatori una piattaforma su cui sviluppare e distribuire il software. Il modello PaaS ricrea i componenti dell'infrastruttura tradizionale nel cloud, consentendo agli sviluppatori di progettare applicazioni in modalità "pay-as-you-go".
- 9 PAY-AS-YOU-GO**
Un modello di pagamento spesso utilizzato per i servizi SaaS, che consente ai clienti di pagare per utilizzare il servizio per un periodo di tempo specifico. Chiamato anche modello di prezzo pay-per-use o subscription-based.
- 10 PRIVATE CLOUD**
Una piattaforma di cloud computing dedicata a una singola azienda per uso privato. I cloud privati possono essere implementati all'interno del data center dell'azienda, oppure forniti da un'organizzazione di terze parti. Tutta la gestione, la manutenzione e l'aggiornamento dei data center è responsabilità della società proprietaria del cloud.
- 11 PUBLIC CLOUD**
I cosiddetti cloud pubblici sono servizi IT forniti da terze parti su una rete pubblica come Internet. Il fornitore dei servizi di solito mette a disposizione del pubblico le risorse, come applicazioni e storage, gratuitamente o secondo un modello pay-per-use. Le principali piattaforme di public cloud sono Amazon Web Services, Microsoft Azure, IBM Cloud e Google Cloud Platform.
- 12 SAAS (SOFTWARE AS A SERVICE)**
Un modello che prevede la fornitura di servizi su richiesta. Il software è solitamente ospitato sui server del provider e accessibile dagli utenti tramite web client. Il cloud provider si occupa della manutenzione dell'applicazione e di gestirne la sicurezza, le prestazioni e la disponibilità. Le applicazioni SaaS vengono generalmente commercializzate secondo un modello pay-as-you-go.



SITES

Bologna
Bolzano
Cuneo
Milano
Padova
Udine
Verona

WEB

www.eos-solutions.it

CONTATTI

Email info@eos-solutions.it
PEC eos-solutions@legalmail.it
Tel +39 0471 319650
Fax : +39 0471 319699

