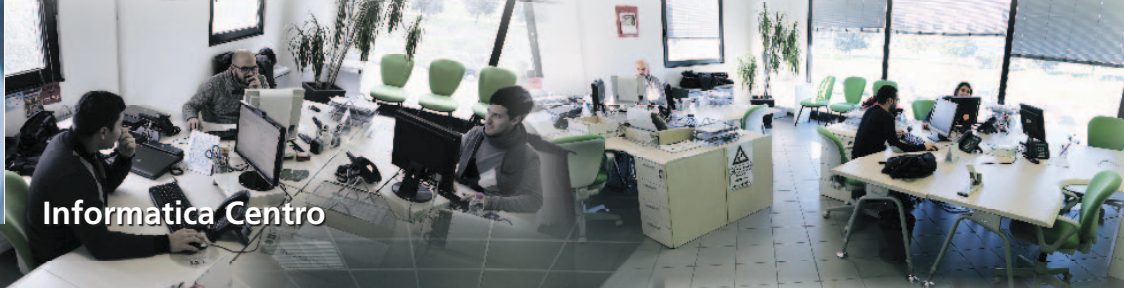




PRIMO PIANO



Informatica Centro



# Soluzioni per chi vuole di più

I software di Informatica Centro sono sviluppati per portare un reale vantaggio competitivo a chi li utilizza, automatizzando i processi e consentendo di sfruttare al massimo le potenzialità del web

di Maria Ranieri e Andrea Martinello

**P**er distributori e ricambisti automotive l'automazione dei processi di gestione aziendale e l'espansione dell'e-commerce sono fattori sempre più decisivi. Oggi più che mai il successo di un'azienda è legato a doppio filo alle soluzioni informatiche adottate e alla capacità di sfruttarne pienamente il potenziale. Informatica Centro mette in campo un'esperienza di venticinque anni nell'Information Technology, progettando e sviluppando software gestionali Erp e applicazioni Web Oriented per le medie e grandi imprese del settore distributivo. La *software house* marchigiana opera in diversi settori, dall'automotive aftermarket all'elettronica di consumo, declinando il proprio *know how* nei vari ambiti per fornire le

soluzioni ad alto valore aggiunto. Un'impresa non certo facile, basata su una profonda conoscenza delle caratteristiche di ogni singolo settore e sulla capacità di realizzare prodotti calibrati sulle specifiche esigenze. Tale competenza è stata riconosciuta da grandi clienti che operano nel settore dell'elettronica di consumo dell'idrotermosanitario, del materiale elettrico, della cosmesi e profumi, ecc... Anche in ambito aftermarket sono molti i distributori che hanno scelto le soluzioni Erp ed e-commerce dell'azienda di Jesi.

## 25 anni di innovazione

Informatica Centro festeggia quest'anno il suo 25° anno di attività, ma è solo sul finire degli anni '90, che l'azienda lancia il suo ge-



Al timone dell'azienda tre soci, tra cui Franco Perucci (nella foto), che ricopre la carica di amministratore delegato

Oggi Informatica Centro conta una trentina di dipendenti ed è intenzionata ad allargarsi ulteriormente



zionale WH&RE ERP con le prime soluzioni di commercio elettronico per il mondo della distribuzione, focalizzandosi inizialmente sui settori del materiale elettrico all'ingrosso e dell'elettronica di consumo. Il passo successivo (2003) è l'approccio all'aftermarket, settore complesso - soprattutto per via dell'enormità dei codici, banche dati e cataloghi da gestire - che l'azienda affronta fin da subito in un'ottica di flessibilità e modularità delle soluzioni proposte, attingendo anche dalle innovative tecnologie sviluppate per le catene di elettronica di consumo e materiale elettrico. La "multi-aziendalità" (ovvero la possibilità di interagire con le società del gruppo in maniera automatica), la gestione multifiliale (per dare l'autonomia geografica desiderata), la gestione dei contratti e premi fornitori (per controllare condizioni e premi), il calcolo del vero margine di prodotto (tenendo presente tutti gli sconti e le maggiorazioni che non finiscono direttamente sul rigo di fattura) e una serie di strumenti che evitano di dovere ricorrere ad una contabilità analitica per individuare il costo del prodotto diventano - e sono tuttora - i tratti distintivi delle soluzioni di Informatica Centro. "Le nostre soluzioni per l'automotive offrono tecnologie - spiega l'AD Franco Perucci - che sono presenti negli Erp dei più grandi gruppi internazionali e che sono state da noi

declinate per il mondo automotive". Oggi Informatica Centro conta circa trenta dipendenti e la collaborazione, in ricerca e sviluppo, di altre 2 importanti software house italiane. Al timone dell'azienda i tre soci Franco Perucci, che segue l'area marketing e commerciale, Maurizio Spaccia lo "ideatore" delle soluzioni ERP e Luca Gasparini che cura le tecnologie e l'avanzamento dello standard applicativo. A seguire la gestione, la pianificazione e l'ottimizzazione dei processi e tutte le attività con i clienti è preposto un direttore tecnico, mentre il resto dei dipendenti è impiegato nello sviluppo/test dei vari prodotti e nell'help desk che rimane, fondamentale per dare l'adeguato supporto ai clienti.

Circa il 60% del fatturato dell'azienda deriva infatti, da cinque anni a questa parte, dai nuovi clienti: la consulenza ha dunque un peso fondamentale così come il supporto al cliente tanto da promuovere, dall'inizio del 2014, formule di Help Desk con chiamate illimitate.

### **E-commerce e gestionali: nuove soluzioni a valore aggiunto**

Chi si ferma è perduto, ed è per questo che gli investimenti di Informatica Centro per aggiornare e implementare i propri prodotti sono costanti. Alla base di ogni nuova *release/versione* c'è comunque la convinzione che le

soluzioni proposte debbano avere un valore aggiunto e portare vantaggi tangibili a chi le utilizza. Ma su cosa sta puntando attualmente la software house in ambito aftermarket? "Oltre all'ampliamento delle funzionalità di WH&RE ERP soprattutto nell'area delle Promozioni commerciali, stiamo rilasciando la nostra nuova piattaforma e-commerce B2B - B2C - Mobile, integrata con le più famose banche dati nazionali ed internazionali (TecDoc) e completamente reingegnerizzata per avere una struttura capace di implementare tutte le più importanti e specifiche funzionalità presenti nei più quotati e diffusi sistemi quali Mister Auto od Oscar - spiega Perucci - La nostra soluzione mobile è una web app che gira su tutte le piattaforme ridimensionandosi automaticamente a seconda del tipo di strumento utilizzato e puntando sullo stesso database dell'e-commerce. Ciò consentirà agli agenti di poter avere sempre accesso da tablet e smartphone al database aggiornato in tempo reale dal gestionale, con possibilità inoltre di accedere alle banche dati di settore con schede tecniche, fotografie prodotto...".

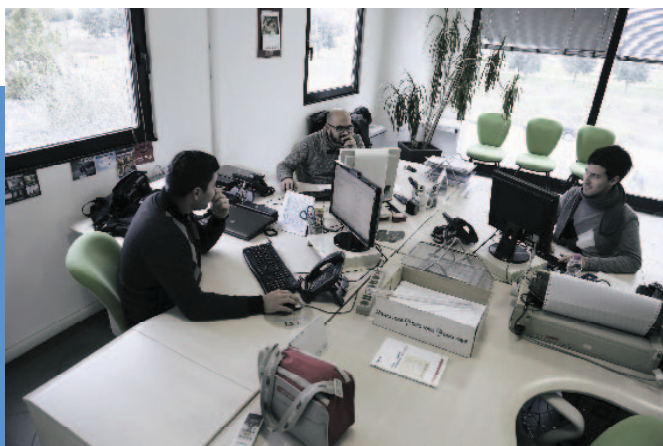
### **L'automatizzazione dei processi**

Gran parte degli sforzi della *software house* sono stati inoltre direzionati nell'imple-



PRIMO PIANO

## Informatica Centro



Informatica Centro festeggia quest'anno il suo 25° anno di attività. È sul finire degli anni '90, nel periodo in cui il potenziale rivoluzionario del web comincia a dispiegarsi pienamente, che l'azienda lancia i suoi gestionali Erp per il mondo della distribuzione



mentazione di funzionalità specifiche per il settore dell'aftermarket. L'integrazione del gestionale WH&RE Automotive Erp con la piattaforma TecCom consente di automatizzare notevolmente tutto il processo di acquisto, velocizzando le operazioni e riducendo i margini di errore. Nella fase di ordine a un fornitore/componentista che aderisce all'Edi TecCom è infatti possibile interrogare in tempo reale e direttamente dal gestionale le disponibilità e i prezzi dei prodotti, modificare le quantità ordinate, emettere il relativo ordine e scambiare attraverso la piattaforma TecCom tutti i documenti ad esso relativi (conferma dell'ordine, ddt, fattura). I vari documenti possono poi essere importati a sistema in maniera automatica. Questa integrazione permette di ottenere una serie di vantaggi: collegamento diretto con i fornitori; disponibilità dei prodotti ordinati in tempo reale; conferma d'ordine e caricamento automatico di tutti i documenti relativi (ddt, fatture eccetera) disponibili su un apposito cruscotto direttamente nel gestionale e non più su di un PC staccato dal gestionale (vecchia soluzione TecLocal); maggiore efficienza e controllo grazie alla gestione automatizzata di tutto il processo di acquisto, dall'emissione dell'ordine alla registrazione della fattura. Il gestionale è

dotato di strumenti applicativi parametrici che consentono di importare in maniera automatica i listini fornitori. È possibile inoltre calcolare, in tempo reale, il costo di prodotto, al netto di tutte le condizioni di sconto e maggiorazione (trasporto, imballo, spese di dettaglio, promozioni, sconti extra elargiti a posteriori, condizioni finanziarie, premi di periodo eccetera) ed ottenere così un primo margine senza dover ricorrere (come in tutte le altre soluzioni gestionali) all'impiego della contabilità analitica che registra gli eventi con eccessivo ritardo. Ciò assume infatti una grande rilevanza strategica nella pianificazione delle politiche commerciali. A tutto questo si aggiungono il modulo per la gestione multiaziendale, il modulo multifiliale per i distributori che devono gestire i reintegri di più sedi e magazzini, oltre a tutta una serie di strumenti per gestire a 360 gradi logistica, amministrazione, finanza (tesoreria e controllo banche, con integrazione di Doc Finance). Ulteriore punto di forza è la possibilità di disporre di una completa integrazione tra software gestionale, piattaforma e-commerce B2B-B2C e mobile app per la forza vendita.

### Per chi vuole di più

Informatica Centro mette quindi a disposi-

zione di distributori e ricambisti un pacchetto completo di soluzioni, modulabile in base alle specifiche esigenze.

Il pacchetto base può essere implementato nel tempo con vari moduli, seguendo l'evoluzione e la crescita dell'azienda. Nel momento in cui il cliente conosce le funzionalità del prodotto e ne percepisce la flessibilità, e quindi la capacità di adattarsi ai processi e ai cambiamenti dell'azienda, si rende conto di avere un importante strumento", afferma Perucci. E il discorso vale anche per l'ambito e-commerce: la terza edizione dell'e-commerce è stata infatti ingegnerizzata per offrire prestazioni superiori e consentire alle aziende di gestire e mettere online centinaia di migliaia di codici importati direttamente dal gestionale e/o dai cataloghi dei fornitori.

Le soluzioni di e-commerce sono in grado di effettuare promozioni molto avanzate ed articolate grazie al nuovissimo modulo ingegnerizzato su WH&RE Automotive ERP che pilota automaticamente ogni azione commerciale anche sul WEB. Inoltre per dare piena visibilità ai portali e-commerce dei clienti, Informatica Centro ha creato una nuova società, la *99 million colors Srl*, capace di ottimizzare il posizionamento nei motori di ricerca e soprattutto in grado di sviluppare ogni tipo di comunicazione. ■