



Losito & Guarini srl è una storica e solida azienda vinicola che ha avuto nel tempo un notevole sviluppo e processo di crescita. Il processo produttivo è caratterizzato da efficienza, automazione e flessibilità che costituiscono il punto di forza della propria strategia di qualità e servizio. La distribuzione avviene prevalentemente nel canale della GDO e dei grossisti tramite una rete di funzionari dipendenti, e in minima parte, di agenti. Di recente ha esteso la propria presenza distributiva al mercato estero.

Obiettivi

L'azienda necessitava di un moderno sistema di Controllo Industriale e Commerciale che consentisse di monitorare l'andamento del proprio business: questo attraverso la definizione del Costo del Prodotto, la misurazione della Redditività delle vendite (con attenzione ai processi di acquisto ed industriali) e la costruzione del Conto Economico Gestionale.

Necessitava di consuntivazioni a scadenza mensile e non più trimestrale, con la possibilità di scendere al livello di dettaglio prodotto/cliente.

Come presupposto indispensabile, era necessario sviluppare e rafforzare i sistemi informativi di base presenti in azienda ed inserire una risorsa dedicata al presidio della funzione del Controllo di Gestione.

Le Motivazioni della Scelta

Losito & Guarini ha scelto la soluzione **E3 PBM** – *Costo Industriale del Prodotto, Redditività Commerciale, Conto Economico Gestionale* - valutando come suoi punti di forza:

- la consolidata esperienza di Dialog Sistemi nel settore Industria e Distribuzione con un parco clienti di oltre 40 referenze attive.
- gli strumenti di ottimizzazione, acquisizione e trasformazione dei dati per il Datawarehouse così da assicurare alle applicazioni la necessaria **flessibilità nel tempo.**
- gli strumenti di front-end e di Business Intelligence per **Analisi e Report.**
- la riduzione dell'operatività manuale e la **facilità d'uso da parte degli utenti.**
- la flessibilità nell'aggregazione e presentazione dei dati.



Losito & Guarini srl è una storica e solida azienda vinicola che ha avuto nel tempo un notevole sviluppo e processo di crescita. Il processo produttivo è caratterizzato da efficienza, automazione e flessibilità che costituiscono il punto di forza della propria strategia di qualità e servizio. La distribuzione avviene prevalentemente nel canale della GDO e dei grossisti tramite una rete di funzionari dipendenti, e in minima parte, di agenti. Di recente ha esteso la propria presenza distributiva al mercato estero.

Risultati

Attraverso i moduli applicativi della Soluzione **E3 BPM**, Losito & Guarini ha conseguito i suoi obiettivi di attivazione di un moderno sistema di Controllo di Gestione finalizzato a supportare gli utenti e le decisioni aziendali e far accrescere il proprio Business :

- **E' stata inserita una risorsa** dedicata alla funzione del Controllo di Gestione appositamente formata per questo ruolo.
- **In ambito informativo**, è stato sviluppato e consolidato il sistema informativo di base con interventi di:
 - Normalizzazione dei flussi informatici attraverso la centralizzazione in un unico Host
 - Attivazione della valorizzazione dei carichi materiali
 - Caratterizzazione «specifica» sulle Materie Prime entranti, per potere «stratificare» il costo medio.
 - Consolidamento della Distinta Base con aggiunta della «specifica» ed eventualmente dello sfrido fisiologico.

- Segmentazione dei Conti di Contabilità Generale, con particolare attenzione alla distinzione tra Costi di Produzione, Commerciali e Generali ed una specifica profondità sull'area produttiva.
- Refocus sul tema provvigionale e Tuning
- « informatizzazione » della Gestione Contratti
- Approfondimento e Riconduzione dei Costi di Trasporto.

• In Area Industriale

- E' stato rilasciato il Costo Industriale per Centro di Costo fino al Prodotto
- E' stato ottenuto il Costo Industriale del Venduto con l'analisi del Ciclo Attivo
- E' stato costruito il Conto Economico Gestionale a scadenza mensile attingendo ai dati della Contabilità Generale

• In Area Commerciale

- E' stato consolidato il Conto Economico Cliente/Prodotto con le componenti di Ricavo, Costo Commerciale e Generale e a diversi livelli di marginalità; in tale ambito è stata prevista anche l'analisi delle varianze.