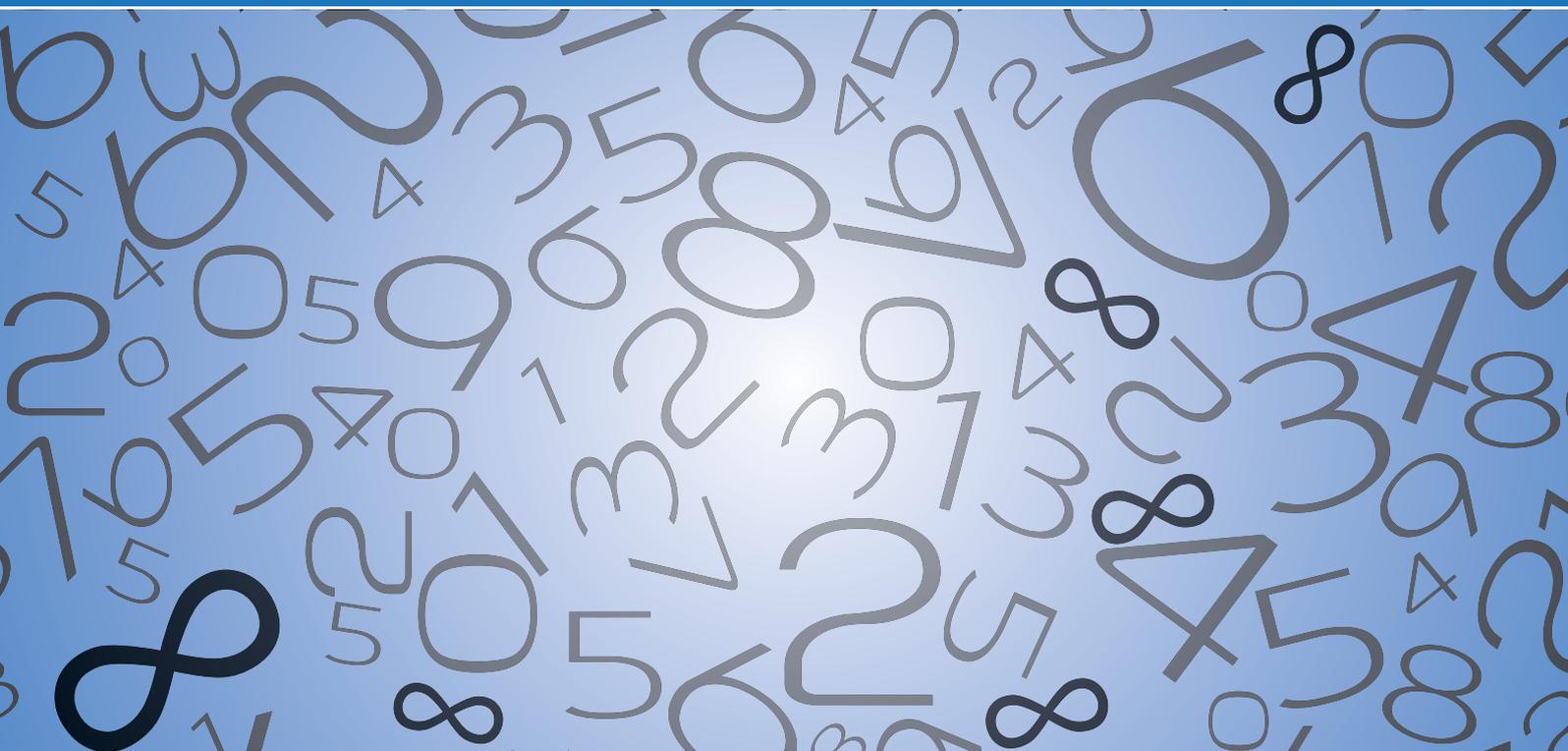


Il valore dei numeri, i numeri di valore



Giorgio Casanova ElectroCod 2.0 sarà un sistema aperto che permetterà ai suoi utenti di comunicare con tutti gli standard del mondo

Sergio Bevilacqua La nuova classifica +EDI, come valutare la diffusione dell'EDI lungo la filiera

Gabriele Valla Grazie alle integrazioni con le soluzioni Metel, Vm Sistemi propone una suite di servizi che soddisfa tutte le esigenze di mercato

L'Evento Metel 2013 è già un successo A pochi giorni dalla presentazione ufficiale della nuova edizione l'Evento Metel 2013 ha già ricevuto oltre 100 adesioni.

Metel per il Sociale Nuovo progetto di Corporate Social Responsibility

Fabrizio Freddi L'esperienza di Fabbi Imola con il gestionale Elettrix integrato ai servizi Metel

Maurizio Melandri Il gestionale Elettrix e le sue integrazioni con gli Standard Metel: dal nuovo servizio di Metel DataPool alle tecnologie WebServices

Paolo Capiaghi I vantaggi ottenuti da Imat Felco grazie all'integrazione con Vm Sistemi e gli Standard Metel

Rosario Russo Servizi e Soluzioni integrati con Metel: presenza, continuità, sviluppo ed innovazione per il mercato di oggi e di domani



ElectroCod 2.0 sarà un sistema aperto che permetterà ai suoi utenti di comunicare con tutti gli standard del mondo.



Editoriale di Giorgio Casanova

In secondo luogo solo con un sistema di comunicazione adeguato alle esigenze del mercato che faciliti l'implementazione di servizi legati alla logistica, all'informazione sul prodotto e all'e-commerce in tutte le sue declinazioni permetterà a questa Filiera di elevare la propria efficienza e competitività.

Metel si pone quindi come un autore che rappresenta il trait d'union tra due diverse epoche culturali, quella tradizionale e quella del web per una intera Filiera.

La prima intuizione felice risale agli inizi del 2000 ed è stata quella di portare l'EDI sul WEB con un sistema che oggi scambia oltre 20.000 documenti al giorno, ordini, conferme d'ordine, DDT e fatture per oltre 300 aziende.

Questo ulteriore momento epocale che vede oltre all'acquisizione di ElectroCod anche il lancio della piattaforma Metel DataPool, pone questa piccola società, che ho l'onore di condurre, al centro dei futuri sviluppi a tutti i livelli tra Produttori e Distributori.

E' la nostra esperienza nel B2B che, consolidandosi con l'EDI, ha reso possibile l'inizio di questa nuova sfida che ci permetterà di completare l'integrazione dei servizi ad una Filiera che brilla per la sua lungimiranza.

La rappresentazione del mercato sarà sempre curata dalle Associazioni di categoria anche se questo sistema sarà aperto a tutte le società ed aziende che ne vogliono cogliere i benefici.

Tutti i prodotti inseriti all'interno

di ElectroCod 2.0 dovranno essere realizzati in base alle norme UNI-CEI, CEN-CENELEC, IEC o comunque costruiti a regola d'arte e preferibilmente certificati da enti terzi.

La particolarità di questo servizio sarà quella di poter agganciare al codice articolo il dettaglio di caratteristiche attraverso un'interfaccia standard Metel.

Il valore aggiunto di questa applicazione è che Metel, a sua volta, sarà in grado di gestire applicativamente tali informazioni e tradurle nei formati richiesti dai Partners dei Produttori.

Questo servizio ulteriore sarà una riconferma del ruolo di Metel quale sistema di comunicazione tra applicazioni e sistemi informativi.

Ad oggi, già 20 Produttori forniscono un link attraverso un tracciato Metel alla scheda prodotto, distribuendo un valore aggiunto rispetto agli altri 400 Produttori attualmente collegati con Metel.

Come per tutte le innovazioni i primi che si collegheranno saranno i primi a trarne vantaggio.

ElectroCod 2.0 sarà un sistema aperto che permetterà ai suoi utenti di dialogare con tutti gli standard in tutto il mondo.

ElectroCod, nato da un accordo tra ANIE ed FME nel lontano 2002 a distanza di oltre 10 anni diventa di proprietà di Metel e nel 2013 è prevista la sua revisione e rilancio.

L'esecutivo di Metel ed i suoi soci sono convinti che lo sviluppo di un rinnovato sistema di classificazione merceologica per il mondo del materiale elettrico e illuminazione sia oramai una caratteristica irrinunciabile per la Filiera.

Come più volte ci ricordano gli indicatori economici le sfide si giocano su terreni tradizionali con l'interpretazione del mercato ma anche con nuovi fenomeni come quello del web.

Per quanto riguarda il mercato che ElectroCod può rappresentare dobbiamo pensare alla comunità, quella Metel, che conta oltre 700 aziende della produzione e della distribuzione cioè la quasi totalità di questa Filiera.



La nuova classifica +EDI, come valutare la diffusione dell'EDI lungo la Filiera.

Intervista a Sergio Bevilacqua, EDI Key Account e Promoter EDI

importanti novità.

Verrà evidenziata l'azienda EDI più virtuosa ad Agenzie, Produttori e Distributori e verranno identificate tre fasce di appartenenza per tutte le società così suddivise:

- Fascia A: + di 10.000 ordini EDI spediti (*)
- Fascia B: da 3.001 a 10.000 ordini spediti (*)
- Fascia C: fino a 3.000 ordini spediti (*)

(*) la fascia viene definita rispetto al numero di ordini EDI inviati l'anno precedente.

Saranno quindi conteggiate le righe d'ordine EDI dal 1 gennaio al 31 dicembre 2013. Ogni riga d'ordine vale 1 punto. Questo valore diventa molto più importante se viene effettuata anche la riconciliazione con la conferma d'ordine, il documento di trasporto e la fattura.

Più precisamente:

- 1 riga d'ordine + 1 riga riconciliata con la conferma d'ordine = 2 punti;
- 1 riga d'ordine + 1 riga riconciliata con il DDT = 3 punti;
- 1 riga d'ordine + 1 riga riconciliata con la fattura = 4 punti.

Sulla base del numero di righe riconciliate e della percentuale di crescita rispetto all'anno precedente andrà a comporsi la Classifica + EDI.

La nuova classifica è stata ben accolta dalla Filiera, che ha apprezzato lo sforzo fatto da Metel per fornire uno strumento utile ai Produttori/Distributori per valutare l'uso dell'EDI tra i propri Partner commerciali ed intervenire su chi ancora stenta ad utilizzarlo come mezzo per lo scambio dei documenti.

Inizialmente sono state tante le chiamate in Metel finalizzate a capire modalità e regole della classifica. Ogni inizio mese, infatti, ciascun Produttore / Distributore riceve il report con la propria classifica, che indica per ogni documento il numero di righe scambiate e riconciliate e la posizione relativa ed assoluta nella classifica generale.

Partendo da questi dati ogni azienda può fare delle stime di traffico dati progressive e della relativa riconciliazione da parte dei propri Partner commerciali, calcolando così la profondità di ricezione dei documenti in base al numero di righe totali riconciliate rispetto a quelle inviate/ricevute.

Da qui è possibile approfondire la situazione di riconciliazione con ogni singolo Partner, evidenziando quelli che hanno maggiori difficoltà nell'uso dell'EDI e permettendo alla propria forza vendita di avere uno strumento per fare leva sull'invio dei documenti EDI.

L'analisi della riconciliazione ha fatto inoltre emergere per alcuni nostri Clienti la presenza di anomalie sintattiche nei propri tracciati, che non permettevano una corretta riconciliazione di bolle e fatture, restituendo un valore di riconciliazione insolitamente basso rispetto al volume degli ordini ricevuti.

La Classifica + EDI non serve quindi solo per avere la quantità dei dati scambiati ma anche per evidenziarne la qualità.

Lo staff Metel resta a disposizione di Produttori e Distributori per qualsiasi dubbio sul funzionamento del sistema e per aiutare i Clienti ad analizzare in modo dettagliato il proprio traffico dati.

Una delle novità Metel per il 2013 è sicuramente la nuova Classifica +EDI che va a sostituire la precedente che premiava con il Metellino d'Oro i Distributori che, utilizzando il MetelWebEDI, raggiungevano il maggior incremento di invio ordini ai Produttori rispetto all'anno precedente.

Consapevoli che i benefici derivanti dall'utilizzo dell'EDI non ricadono solo sui Distributori, la Classifica +EDI 2013 premierà sia Produttori che Distributori, calcolando la riconciliazione di ogni singola riga d'ordine. Partendo infatti dal documento ordine, viene calcolata la riconciliazione di ogni singola riga tra i documenti che compongono il ciclo dell'ordine Metel (ordine, conferma d'ordine, DDT e fattura).

La riconciliazione viene calcolata su 3 parametri fondamentali dei documenti Metel: NUMERO ORDINE, DATA ORDINE e CODICE PRODOTTO.

Nel dettaglio, Metel nel 2013 ha introdotto una nuova formula di misurazione dell'efficienza dell'EDI con

+EDI 2013 PREMIA

LE AZIENDE CHE RICONCILIANO

PIÙ DOCUMENTI METEL

IN RELAZIONE A QUELLI

DELL'ANNO PRECEDENTE

2012

2013



MISURA L'EFFICIENZA E LA COMPLETEZZA
DEI DATI SCAMBIATI

IN BASE AI DOCUMENTI RICONCILIATI

1
PUNTO

ORDINE

PER OGNI RIGA D'ORDINE

2
PUNTI

CONFERMA D'ORDINE

PER OGNI RIGA DI CONF. ORDINE

3
PUNTI

**DOCUMENTO DI
TRASPORTO**

PER OGNI RIGA DEL DDT

4
PUNTI

FATTURA

PER OGNI RIGA DELLA FATTURA

LE AZIENDE CHE HANNO

IL MAGGIOR NUMERO DI

RIGHE RICONCILIATE

SARANNO PREMIATE

CON ATTIVITÀ DI

PROMOZIONE

COMUNICAZIONE



Grazie alle integrazioni con le soluzioni Metel, Vm Sistemi propone una suite di servizi che soddisfa tutte le esigenze di mercato.

Intervista a Gabriele Valla, ERP Sales Manager di Vm Sistemi

Elettrix è il terzo prodotto che VM Sistemi realizza per il mondo del materiale elettrico.

Un prodotto altamente innovativo anche grazie alle ultime funzionalità sviluppate quali:

- le App per Tablet e Smartphone,
- l'archiviazione Documentale totalmente integrata nel prodotto,
- l'acquisizione della Firma Biometrica in grado di snellire i flussi aziendali.

Si tratta di un prodotto verticale, una verticalizzazione che passa attraverso concetti quali: recupero crediti dai fornitori, logistica avanzata, riordino automatico ma soprattutto l'integrazione totale verso tutti i servizi offerti da Metel, come ad esempio Metel WebServices; per poter consultare in tempo reale le giacenze del fornitore e poter inoltrare l'ordine direttamente senza perdere opportunità di vendita.

Chiaramente Elettrix è integrato con tutti gli altri servizi offerti da Metel, a partire dal Metel DataPool fino ad ElectroCod ed il DTC: Designazione Tecnica Cavi.

Elettrix è interamente sviluppato e gestito da VM Sistemi.

Questo permette una totale parametrizzazione e customizzazione del prodotto, in modo da poter soddisfare le esigenze dei singoli clienti.

Il team dedicato, composto da oltre 60 professionisti, vive quotidianamente al fianco dei distributori di materiale elettrico, parlando lo stesso linguaggio.

La presenza su tutto il territorio nazionale e le competenze acquisite

fanno di VM Sistemi il compagno ideale per il distributore di materiale elettrico; competenze universalmente riconosciute da prestigiosi partner quali IBM e Metel.

Gabriele Valla
gvalla@vmsistemi.it
www.vmsistemi.it



VM Sistemi si occupa da oltre 25 anni di soluzioni gestionali per la Filiera del materiale elettrico, realizzando soluzioni specifiche per questo settore.

Gabriele Valla, ERP Sales Manager, ci espone i principali vantaggi derivanti dallo scegliere Elettrix e i servizi Metel.

Perché scegliere Elettrix e Metel?

Perché sono di base due elementi imprescindibili per il mercato elettrico: Elettrix è l'ERP gestionale pensato appositamente per questo mondo mentre Metel ne è lo Standard di riferimento.

Elettrix significa tecnologia open, realizzata per tutti i principali sistemi operativi: Windows, Linux, Aix, Sun.

Questo ci consente una totale integrazione verso gli strumenti di produttività individuale già presenti nella maggior parte delle aziende come ad esempio Microsoft Office, Open Office, etc.



L'Evento Metel 2013 è già un successo

A pochi giorni dalla presentazione ufficiale della nuova edizione l'Evento Metel 2013 ha già ricevuto oltre 100 adesioni.

L'edizione 2013 dell'Evento Metel si svolgerà presso la Sala delle Colonne nel suggestivo Museo Nazionale della Scienza e della Tecnologia "Leonardo da Vinci" in via San Vittore 21 a Milano. L'Evento Metel è diventato l'appuntamento annuale in cui, Imprenditori e Manager della Filiera dell'elettrico e dell'illuminazione si incontrano per confrontarsi, condividere e tracciare insieme il percorso per raggiungere gli obiettivi di efficienza e di business delle proprie Aziende.

Un appuntamento che affronterà tantissimi temi strategici come i Metel DataPool, il passaggio dal Listino 020 al Listino 021, il nuovo ElectroCod 2.0, i Quality Feedback, le "Informazioni non standard", la soluzione relativa i "Prezzi netti", i Metel WebServices e, per mostrare sempre di più le infinite possibilità di business parleremo anche dell'interoperabilità di Metel con altri ecosistemi.

Alle ore 16:30 è previsto l'incontro con la stampa. Metel ha da sempre un feeling particolare con Editori e Giornalisti, sia della Filiera dell'elettrico

e illuminotecnica che delle Filiere limitrofe. Chiediamo ai sig. Giornalisti di confermare la loro presenza contattando Donato Cremonesi (i dati sono riportati in calce al presente articolo).

L'Evento Metel 2013 avrà inizio ufficialmente alle ore 17:00 con la registrazione dei partecipanti ed un welcome coffee di benvenuto.

Invitiamo tutti i Clienti e Partner Metel che non hanno ancora effettuato la propria adesione, di accedere al sito www.metel.it ed eseguire la prenotazione perchè i posti ancora disponibili sono limitati.

L'apertura dei lavori è prevista per le ore 17:30 e la fine degli interventi è prevista per le ore 19:20 con un light dinner.

Per chi fosse interessato, sarà possibile anche prenotare una visita gratuita guidata al sottomarino Enrico Toti, che si svolgerà dalle ore 16:00 alle ore 17:00.

Un'esperienza affascinante e coinvolgente che Metel ha voluto mettere a disposizione dei propri Clienti

presentando il Toti così com'è sempre stato: un sottomarino operativo, in cui hanno lavorato e vissuto centinaia di sommozzatori in oltre trent'anni di servizio attivo.

I posti disponibili per la visita sono solo 50. E' possibile richiedere la visita al sommozzatore durante la fase di prenotazione all'Evento.

Per qualsiasi informazione potete contattare:

Donato Cremonesi

Agenzia di promozione e comunicazione di Metel
comunicazione@metel.it

M. 3483174165

1,618033 9887498 9484820 4586834 3656381 1772030 9179805 7628621 3544862 2705260 4628189 0244970

7217204 1893111 3748475 4588075 3868917 5212663 3862223 5369317 9318096 0716726 3544733 8908659

5905819 9131713 2021021 1315365 2892501 1002190 1021902 1021902 1021902 1021902 1021902 1021902

3614420 1497587 0133334 8885887 8544547 4994618 5185264 8644483 4104432 0771344 9470495 6584678

8198733 2127067 091846 091846 091846 091846 091846 091846 091846 091846 091846 091846

914000 271117 053817 053817 053817 053817 053817 053817 053817 053817 053817 053817

718271 351563 351563 351563 351563 351563 351563 351563 351563 351563 351563 351563

464 382 4377648 6102838 3126833 03 2429 2675263 1165339 2473167 1112115 8818638 5133162 0384005

222 657 9128667 2946 4 90 8113 17 599 432 597 6 494985 090409 7621322 2981017 2610 5 9611645

62 098 0 29055 08 524 79 0 52 06 201 279 747 6 753427 775927 8625 19 4320 27 5051 2 1815628

55 224 9 947 34 17 23 35 5 27 60 88 295 30 592 8 7801 88 9921 2707769

22 57 2 66 94 9 11 17 9 4 97 49 090 09 6 2 29 17 610 9 1 645

2 98 2 0 0 7 52 6 0 2 7 3 775 2 6 43 7 5 1 1 2

2 9 1 2 5 2 0 8 9 7 2 2

il valore dei numeri, i numeri di valore EVENTO METEL 2013

5 novembre 2013 Ore 17:00

Museo Nazionale della Scienza e della Tecnologia
"Leonardo Da Vinci", Sala delle Colonne

Via San Vittore 21, 20123 Milano

Agenda della giornata:

- 16:00 Visita guidata al sottomarino Toti
- 16:30 Conferenza Stampa, incontro riservato ai giornalisti
- 17:00 Welcome coffee e registrazione partecipanti
- 17:30 Saluto del Presidente
Alberto Mauri
- 17:45 Saluto dei Soci
Maria Antonietta Portaluri (ANIE), Antonio Franceschi (Arame), Giampaolo Ferrari (FME)
- 18:00 Piergiorgio Odifreddi
..il valore dei numeri, i numeri di valore
- 18:20 Metel
Giorgio Casanova, Sergio Bevilacqua e Alessandro Guglielmi
 - Metel DataPool (MDP) ed i suoi numeri
 - Dal Listino 020 al Listino 021: cosa cambia
 - ElectroCod versione 2.0
 - Quality Feedback (QF)
 - Informazioni non standard
 - Prezzi netti ... ecco la soluzione
 - I Metel WebServices (MWS)
 - Interoperabilità di Metel con altri ... ecosistemi
- 19:20 Aperitivo light dinner

Non aspettare:
prenota il tuo
posto sul sito
www.metel.it

E' possibile prenotare una visita guidata al sommergibile Enrico Toti,
che si svolgerà dalle ore 16:00 alle ore 17:00.





Fabrizio Freddi, responsabile CED di Fabbi Imola, ci racconta la sua esperienza con VM Sistemi e con i servizi Metel.

Buongiorno Fabrizio, vuoi presentarci Fabbi Imola?

Fabbi Imola si occupa di materiale elettrico dagli anni 50 e opera con circa 200 dipendenti su 4 sedi, con un fatturato di oltre 40 milioni di euro.

Fabbi Imola è guidata da 3 importanti valori: tradizione, innovazione e impegno. Di quale ci vuoi parlare oggi?

Sono per noi 3 asset molto importanti. L'innovazione ci porta qui oggi a parlare del sistema gestionale Elettrix di VM Sistemi, con la quale, dal 2008, abbiamo iniziato una stretta collaborazione.

Quali sono i motivi che vi hanno fatto scegliere Elettrix come soluzione gestionale?

La caratteristica di Elettrix di essere un sistema integrato. Questo ci permette di garantire l'evoluzione dei processi aziendali e di avere un costante miglioramento in termini di velocità ed efficacia delle procedure.

L'esperienza di Fabbi Imola con il gestionale Elettrix integrato ai servizi Metel.

Intervista a Fabrizio Freddi, responsabile CED di Fabbi Imola

Puoi evidenziarci uno dei pregi dell'utilizzare un sistema integrato come Elettrix?

Avere un unico sistema integrato con tutte le applicazioni che utilizziamo nel quotidiano quali ad esempio la gestione documentale, la Business Intelligence, WebOrder, etc. L'integrazione con Metel ci aiuta inoltre a velocizzare la gestione ordini dei fornitori, le conferme d'ordine, il controllo delle fatture, le integrazioni con i listini, etc.

Visto il momento storico che stiamo attraversando, che tanti definiscono "Nuovo Mercato" quale pensi sia la chiave per rimanere competitivi?

La chiave per emergere in questo periodo di difficoltà economica, è soprattutto quella di dare un servizio migliore ai Clienti per poter essere più veloci, più competitivi, con meno errori. Il motivo principale che nel 2008 ci portò a scegliere Elettrix è stato soprattutto quello di avere maggior rapidità e precisione. Ad esempio nel carico degli ordini, negli avvisi di spedizione e nelle fatture, perché, essendo tutti flussi elettronici, ridurre l'operatività della persona e degli addetti significa maggior velocità nello sviluppare i processi aziendali.

Per quanto riguarda "Firma Easy"?

Il modulo "Firma Easy" è un plus di Elettrix che ci ha aiutato molto nel processo di bollettazione con notevole risparmio di carta e di tempo. Oggi non stampiamo più la nostra copia delle bolle ma solo quella che diamo al Cliente. I documenti vengono archiviati automaticamente dal sistema.

Tutto questo si è tradotto nel non dover dedicare una risorsa all'archiviazione e in una riduzione significativa dei tempi necessari allo smaltimento del processo.

Lavorare con diversi fornitori ha oggi il

vantaggio di potersi appoggiare ad un sistema codificato di listino, come per esempio i listini Metel. Cosa vuoi dirci in merito?

E' un vantaggio molto elevato soprattutto per il fatto che Elettrix è integrato anche in questo settore e i listini vengono caricati in maniera automatica. In questo momento di crisi i fornitori cambiano i listini sempre più spesso e avere un sistema che ti aiuta a velocizzarne il carico è molto vantaggioso.

Cosa vuoi dirci sulla gestione e le conferme d'ordine?

E' ormai consuetudine effettuare gli ordini ai fornitori tramite il formato Metel e, grazie alle integrazioni di Elettrix, abbiamo incentivato l'invio di questi documenti.

Oggi è indispensabile l'utilizzo di Metel per l'invio degli ordini in quanto ormai tutti i fornitori lo richiedono per evitare errori, per essere più veloci nelle consegne e per avere un processo in generale più veloce.

Sappiamo che a mercato ci sono delle soluzioni gestionali generaliste e delle soluzioni verticali per il mercato del materiale elettrico come Elettrix. Perché ti sentiresti di consigliare Elettrix ai tuoi colleghi?

Un gestionale verticale è integrato con sistemi quali Metel. Insieme Elettrix e Metel riescono a risolvere tante problematiche che, probabilmente, altri sistemi gestionali non pensati specificatamente per il materiale elettrico non saprebbero risolvere, anche perché il materiale elettrico ha delle caratteristiche diverse rispetto ad altri settori.

fabbi imola
MATERIALE ELETTRICO - ILLUMINAZIONE



Maurizio Melandri, ERP Consultant di VM Sistemi, oggi ci parla del gestionale Elettrix, soluzione verticale sul settore del materiale elettrico e delle sue integrazioni con tutti gli Standard Metel; a partire dal nuovo servizio Metel DataPool per arrivare alle tecnologie WebServices, mediante le quali effettuare ordini urgenti presso tutti i produttori aderenti a tale servizio. Tramite il servizio Metel DataPool tutte le informazioni relative agli articoli degli oltre 400 produttori aderenti agli Standard Metel sono immediatamente disponibili.

Con semplici funzionalità all'interno del gestionale Elettrix queste informazioni vengono immediatamente messe a disposizione degli utenti finali.

Le informazioni relative ai listini, al barcode, alle immagini, etc., in precedenza archiviate in azienda sui più disparati supporti magnetici vengono, grazie all'integrazione con il documentale, aggregate ed uniformate

Il gestionale Elettrix e le sue integrazioni con gli Standard Metel: dal nuovo servizio di Metel DataPool alle tecnologie WebServices.

Intervista a Maurizio Melandri, ERP Consultant di VM Sistemi

per renderle immediatamente disponibili su qualunque dispositivo (tablet o smartphone) e da qualunque utente del gestionale Elettrix.

Il documentale permette l'organizzazione delle informazioni relative ai flow chart aziendali sia in "viste" organizzate per tipologia di documenti o quanto altro, che per "fascicoli" organizzati per Clienti piuttosto che Fornitori.

Entrando maggiormente nel dettaglio e accedendo ai fascicoli aziendali e ai file pubblici si nota come essi siano organizzati per Clienti, Commerciale, Fornitori o qualsiasi altra tipologia che si voglia attivare.

Nel file dei singoli Fornitori, i listini in precedenza scaricati dal servizio Metel DataPool sono organizzati per anno e immediatamente reperibili e utilizzabili per qualsiasi bisogno all'interno del gestionale. Il file immagini, reso disponibile dal servizio Metel DataPool, è totalmente integrato nel gestionale Elettrix.

Tramite questo file il produttore rende

disponibile per la consultazione i dati relativi alle immagini oppure alla scheda tecnica.

In uno scenario come quello attuale tutte le informazioni tecniche relative ad un prodotto diventano strategiche al fine ultimo della vendita.

Sempre nel dettaglio del gestionale Elettrix possiamo vedere come per ogni referenza è facilmente consultabile la scheda tecnica dell'articolo, dalla quale accedere direttamente al portale del Produttore e reperire tutte le informazioni tecniche necessarie per la vendita dell'articolo stesso.

Questo tipo di consultazione è resa disponibile in tutti i punti strategici dell'applicativo, come ad esempio nelle funzioni di stesura dei preventivi oppure in quelle di consultazione prezzi, con lo scopo di semplificare l'operatività, ad esempio quando si è al telefono con un Cliente e si ha la necessità di fornirgli alcune specifiche tecniche.

La stessa integrazione con il file



immagine è presente nella nuovissima App per WebOrder, la soluzione di VM Sistemi per l'e-commerce B2B.

In particolare tramite questa App, utilizzabile su qualunque strumento e su qualunque device sia esso un iPad, un iPhone o uno smartphone, si può accedere direttamente alla scheda articolo piuttosto che alla scheda tecnica del prodotto e dare le informazioni che sono necessarie in qualunque condizione di utilizzo, ad esempio direttamente sul cantiere.

Il gestionale Elettrix integra perfettamente la classificazione di Filiera, meglio conosciuta come ElectroCod, che permette di individuare immediatamente il prodotto desiderato, come per esempio le scatole di derivazione a parete lisce.

L'informazione è associata ad ogni singolo articolo presente nel gestionale Elettrix e in sede di consuntivazione tramite l'integrazione con la Business Intelligence, permette un'analisi puntuale: come in questo caso per famiglia statistica.

Dal confronto del fatturato con il margine di ogni famiglia statistica, si possono subito visualizzare le famiglie che contribuiscono a formare il margine più alto, piuttosto che il fatturato maggiore o ancora tutte le altre informazioni necessarie per effettuare le considerazioni vitali per la propria azienda.

Concludendo il gestionale Elettrix integra perfettamente tutti gli standard Metel e grazie a una semplice e completa parametrizzazione permette di soddisfare le esigenze dei singoli Clienti.



MetelTV ti da una mano

Lo sapevi che sul sito Metel, è sufficiente cliccare su **MetelTV** e selezionare **Supporto Tecnico**, per scoprire tantissimi video di approfondimento e funzionalità sui servizi Metel?



Paolo Capiaghi, da 15 anni Direttore Acquisti di Imat|Felco, ci parla di come la sinergia con VM Sistemi e i servizi Metel abbiano apportato un reale contributo al Business della sua Azienda.

Imat|Felco si occupa di distribuzione di materiale elettrico all'ingrosso e al dettaglio dal 1970, nelle province di Como, Lecco, Varese, Sondrio e nord di Milano, con 6 filiali su una superficie totale di circa 12 mila metri quadri.

All'inizio del 2011 implementa i propri sistemi informatici adottando la soluzione Elettrix di VM Sistemi.

Noi arrivavamo da un programma basato su un sistema proprietario e questo ci limitava molto nella gestione delle varie procedure aziendali.

Dopo un'attenta analisi delle proposte che il mercato offriva in questo settore, abbiamo deciso di affidare la progettazione e lo sviluppo a VM

I vantaggi ottenuti da Imat|Felco grazie all'integrazione con Vm Sistemi e gli Standard Metel.

Intervista a Paolo Capiaghi, Direttore Acquisti di Imat Felco

Sistemi per cercare di ottimizzare le nostre procedure aziendali.

Le peculiarità che ci hanno portato alla scelta dei programmi di VM Sistemi sono state sostanzialmente l'aver una perfetta integrazione con i flussi di documenti Metel e poter contare su un sistema pensato specificatamente per il settore elettrico, che tenga conto di tutte le nostre esigenze riuscendo a risolverle in maniera semplice e soprattutto efficace.

Un'altra peculiarità che abbiamo potuto constatare in questi due anni e mezzo di collaborazione con VM Sistemi è sicuramente la loro grande disponibilità a risolvere i problemi in modo tempestivo e soprattutto il fare proprie le richieste che arrivano da noi distributori di materiale elettrico, inserendole nel pacchetto standard, in modo che quest'ultimo possa essere sempre perfettamente aggiornato alle esigenze del mercato e non della singola azienda.

A dimostrare la disponibilità e la flessibilità di VM Sistemi ci sono le loro due ultime integrazioni con le novità che Metel ha proposto recentemente: WebServices e la designazione tecnica cavi.

L'implementazione del sistema Metel WebServices all'interno degli applicativi di VM Sistemi ci ha dato la grossissima possibilità di poter offrire un servizio al Cliente fino a ieri impossibile: poter rilevare immediatamente dal web le disponibilità dei nostri Fornitori e avere la possibilità di emettere l'ordine in tempo reale. Tutto ciò ci permette di chiudere istantaneamente una

trattativa col Cliente, mentre prima questo non poteva avvenire.

Con l'istituzione della designazione tecnica cavi Metelsi è riuscita a risolvere un altro problema: dover inoltrare gli ordini a ciascun Produttore con codici diversi, mentre internamente veniva usato un unico codice universale.

Fino a ieri, infatti, bisognava trovare delle strategie per sistemare questa distonia. Oggi, invece attraverso questo sistema abbiamo la possibilità, in modo veloce, esente da errori ed efficace, di poter colloquiare con qualsiasi fornitore di cavo parlando la sua stessa lingua, utilizzando i suoi codici e ritrovandoli poi nel nostro sistema con i nostri codici operativi.

La perfetta integrazione tra i documenti Metel e Elettrix di VM Sistemi ha dato la possibilità alla nostra Società di utilizzare a pieno e con grande soddisfazione questo sistema, permettendoci di vincere nell'anno 2012 il Metellino d'Oro.

Altro aspetto fondamentale del rapporto che si è creato con VM Sistemi è quello della loro grande disponibilità ad analizzare e risolvere tutte le problematiche che, con il passare del tempo, gli abbiamo sottoposto.

La più importante riguarda la logistica, dove, per delle nostre esigenze particolari è stato richiesto di implementare il sistema con una gestione a radiofrequenza. Questo ci ha dato un enorme vantaggio permettendoci di tracciare qualsiasi passaggio di tutte le merci in entrata e uscita dalla nostra Azienda, ma soprattutto ha enormemente



velocizzato le procedure di ricevimento e spedizione merci con un'evoluzione importante del servizio nei confronti dei Clienti, anche e soprattutto, con un grandissimo risparmio di tempo e quindi di denaro per la nostra Azienda.

Un altro aspetto che ha assunto un'importanza non trascurabile negli ultimi anni è quello dei recuperi con i fornitori. Si tratta di un argomento molto controverso e complicato ma con un'importanza fondamentale sia dal punto di vista gestionale che amministrativo, perché le cifre in gioco sono abbastanza importanti.

Posso affermare che con il sistema Elettrix di VM siamo riusciti a gestire in modo puntuale, organico e molto snello tutte le varie situazioni che si sono create per questi motivi e per questi argomenti con i fornitori, permettendoci inoltre di avere sempre un controllo puntuale del margine di vendita, di quanto ci è dovuto dai fornitori, di quanto è stato recuperato. Insomma, situazioni sempre aggiornate in tempo reale.

Infine possiamo dire che l'integrazione dei sistemi Metel con l'applicativo di VM Sistemi ha sostanzialmente permesso una quasi totale dematerializzazione dei documenti che circolano in azienda.

E' superfluo dire che questo ha portato a dei risparmi in termini di tempo, precisione e puntualità delle informazioni che il sistema è in grado di restituirci e, tutto questo, si è tradotto in una migliore efficienza di tutta l'Azienda con un risparmio economico non sottovalutabile.

imat felco
www.imatfelco.it

Metel Certified Partner

I Metel Certified sono società che realizzano **software gestionali** per i **grossisti** del materiale elettrico e che hanno sviluppato un apposito pacchetto che integra tutte le funzionalità ed i vantaggi del sistema **Metel WebEDI**.

Queste soluzioni permettono di incrementare il flusso di informazioni, lo scambio e la corretta gestione dei documenti del ciclo dell'Ordine.

Le soluzioni attualmente proposte tengono conto delle specifiche di **ElectroCod** per l'albero di classificazione ed hanno integrato tutti i tracciati dei documenti METEL sia in ricezione che in invio dei documenti.

Scopri i Metel Certified Partner
www.metel.it/category/certified



Servizi e Soluzioni integrati con Metel: presenza, continuità, sviluppo ed innovazione per il mercato di oggi e di domani

Intervista a Rosario Russo, Presidente Soluzioni Informatiche

Con oltre 20 anni di attività, siamo diventati leader nel settore informatico per le Aziende di distribuzione di materiale elettrico, per numero di installazioni, numero di transazioni effettuate con il nostro applicativo e fatturato sviluppato dai nostri circa 200 Clienti.

Grazie ad uno staff di oltre 30 persone, e la presenza di sedi e strutture direttamente collegate, situate a Napoli, Roma, Milano, Bari, Catania, Cagliari e Verona, forniamo servizi e soluzioni in ambito Supply Chain su tutto il territorio nazionale.

Operare in un unico mercato consente di conoscerne a fondo le dinamiche, le normative e le relative necessità che, coniugate ai nostri prodotti e ai nostri servizi, diventano punti di forza della Soluzioni Informatiche.

Essere un'Azienda votata ad un unico segmento del mercato ci permette di pensare, progettare e sviluppare soluzioni e servizi che rispondono in modo preciso e mirato a tutte le richieste dei Distributori di materiale elettrico.

Per questo motivo abbiamo creduto, fin dal suo nascere, nei servizi e nelle soluzioni Metel ed abbiamo compreso i vantaggi che sarebbero potuti derivare dalla loro integrazione con le nostre soluzioni. Ma non solo, abbiamo partecipato attivamente allo sviluppo dello Standard, intervenendo sin dalle prime riunioni tecniche.

Offrire al mercato una soluzione integrata con i servizi Metel, non vuol dire solo offrire un'opportunità alle Aziende del settore elettrico di abbattere i costi di gestione dei documenti legati al ciclo dell'ordine, ma anche di recuperare in efficienza e competitività.

Per raggiungere questi obiettivi,

da diversi anni sviluppiamo, miglioriamo ed innoviamo il nostro software, GADMEL, una soluzione perfettamente integrata con lo Standard Metel.

GADMEL Express 2.0 è Supply Chain, Logistica Avanzata, Business Intelligence, CRM, Commercio Elettronico, Mobile: la soluzione completa per le Aziende di Distribuzione di Materiale Elettrico.

Siamo inoltre l'unica Azienda che, usufruendo del servizio Metel Datapool, è in grado di distribuire ai propri Clienti in modo autonomo ed automatico, tutti i listini dei Produttori di materiale elettrico.

Tale servizio verifica autonomamente la presenza di nuovi Listini Metel sui nostri server, provvede al download degli stessi sul sistema del Cliente ed effettua, in modo del tutto automatico, tutte le fasi di preparazione ed elaborazione degli stessi. Si ottiene così, una riduzione significativa dei tempi e di conseguenza una diminuzione dei costi.

Oltre Metel, un altro nostro Partner d'eccellenza è IBM Italia S.p.a, che garantisce presenza, continuità, sviluppo ed innovazione.

Con IBM condividiamo la soluzione software A.C.G. (Applicazioni Contabili Gestionali), nella quale sono concentrate tutte le soluzioni per gestire in modo rapido ed efficiente i processi amministrativi e non solo, in cui convergono i dati aziendali e da cui partono informazioni organizzate vitali per tutti i processi di business, soprattutto per il management.

Quando un Azienda cresce, deve crescere anche la propria piattaforma software e lo deve fare senza traumi ed ulteriori importanti investimenti, questo è possibile solo se alla base

Presentare la propria Azienda richiede sempre uno sforzo notevole perché significa parlare del proprio lavoro, del proprio impegno, dei propri obiettivi, dei risultati raggiunti e delle nuove idee che rappresentano il futuro.

Mi viene in mente un passaggio del libro "Inferno" di Dan Brown, piacevole compagnia di questa arrovantata estate: "le decisioni del nostro passato sono le fondamenta del nostro presente".

Quando ho letto questa citazione non ho potuto esimermi dal tracciare una linea immaginaria per vedere quanto costruito sino ad oggi.

Sfogliando un ipotetico libro dei ricordi, ho potuto apprezzare come quella piccola realtà, nata con la vocazione di produrre software che potesse semplificare e migliorare l'attività dei nostri Clienti, si è evoluta negli anni, acquisendo nuove risorse e competenze, aumentando la propria visibilità e presenza sul mercato italiano, arrivando ad essere la Soluzioni Informatiche di oggi.

Fai correre il tuo Business

ci sono soluzioni scalabili e multi piattaforma, come quelle offerte da Soluzioni Informatiche ed IBM.

Sappiamo che l'Innovazione per un'azienda passa anche attraverso la scelta di un sistema informativo adeguato, efficace ed efficiente e nell'individuazione di un Partner che la affianchi sposandone obiettivi e metodi e che investa risorse umane ed economiche nella direzione comune.

Per questi motivi innovazione è: **SOLUZIONI INFORMATICHE.**

Il ruolo dell'imprenditore oggi impone quotidianamente la ricerca di un nuovo modo di intendere l'Azienda, il suo rapporto con il mercato, i Clienti ed i Fornitori.

Noi stiamo investendo costantemente nell'innovazione e nello sviluppo di nuovi Servizi di supporto e di nuove Soluzioni Software, attraverso l'utilizzo di moderne tecnologie, con l'obiettivo di aiutare i nostri Clienti a raggiungere i loro successi.

La nostra attenzione è rivolta anche alla comunicazione: abbiamo rivisitato il logotipo, la corporate identity, a breve verrà pubblicato il nuovo sito internet e abbiamo ampliato i canali di comunicazione adottando al 100 % i social network.

Oggi più che mai, il nostro nome sintetizza in modo evidente i due cardini del nostro essere Azienda: "Soluzioni" cioè Servizi ed "Informatiche" cioè Software.

Rosario Russo

rosario.russo@sisolinf.it

www.sisolinf.it



SOLUZIONI INFORMATICHE

Metel WebServices vuol dire operare in **tempo reale** direttamente dal **tuo gestionale** per :

- >controllare le giacenze del tuo Fornitore;
- >evadere gli ordini urgenti;

Sei un Produttore ?

Grazie a Metel WebServices puoi offrire un ulteriore servizio ai tuoi Clienti ed incrementare il numero degli ordini ricevuti.

Sei un Distributore ?

Grazie al nuovo servizio Metel WebServices sai in tempo reale se la merce è disponibile e puoi effettuare l'ordine urgente.

Metel WebServices è già integrato con i gestionali delle Software House Certified Partner Metel

Visita la pagina www.metel.it/webservices oppure T. 0234536118



Metel per il sociale

Metel è costantemente attiva nella realizzazione e supporto di progetti di Corporate Social Responsibility.

Nel 2011 con il Metellino Verde ha supportato Legambiente nella realizzazione di un progetto di messa a dimora di nuovi alberi. Un gesto utile a tutto la Comunità.

Nel 2013 ha deciso di aiutare i piccoli compagni di tutti i giorni, cani e gatti che, come tanti di noi apprezzano ogni giorno, ci danno tanto amore.

Purtroppo tanti di loro non sono così

fortunati e si trovano chiusi nei canili e gattili.

Abbiamo pensato di utilizzare queste pagine per veicolare un messaggio che riteniamo importante e che può solo fare del bene.

Se anche voi volete un compagno fedele per tutta la vita non aspettate. Contattate il canile o gattile più vicino a voi.

In questo numero del MetelNews, trovate anche i riferimenti di due strutture contattate direttamente da

Metel.

Ora non ci resta che augurarvi ... buona zampa a tutti.

**ADOTTA
UN CUCCIOLO
TI RESTITUIRÀ
AMORE**



Dai una zampa anche tu,
aiuta il gattile-canile
“**Lunadiformaggio Onlus**”
per trovare casa a questi cuccioli.
Ne hanno davvero bisogno!

Chiama 339.7755954 oppure
visita www.lunadiformaggio.com



Dai Una zampa anche al gattile - canile:
“**Protezione Animali di Legnano - Onlus**”.

Chiama 0331.466665 oppure visita
www.protezioneanimalidilegnano.com



Metel Excellent il Club dei Produttori eccellenti

“Metel Excellent” è il titolo con cui attualmente ci rivolgiamo ai produttori che utilizzano il sistema Metel®: dal listino alla fatturazione attraverso gli ordini, le conferme d'ordine e gli avvisi di spedizione, sempre certificati con l'ultima release dei manuali presenti nell'area riservata.



Le New Entry del 2013

DISTRIBUTORI

LIGURIA

- I.M.E.C. SRL

LOMBARDIA

- MULTITECNICA DI FORSONI ALBERTO E C SNC

PRODUTTORI

GERMANY

- GIRA GIERSEPEN GMBH & CO. KG

EMILIA ROMAGNA

- LOTTI IMPORTEX SRL

LAZIO

- SOLARIA PARK SRL

TRENTINO-ALTO ADIGE

- 4-NOKS SRL

PIEMONTE

- GFO EUROPE SRL

Lo sapevi che è nato il nuovo portale dedicato alle Aziende che hanno aderito ai servizi Metel?

Visita

www.aziendeintegrate.it



METELNEWS

House organ di Metel Srl
Via Govone 66 - 20155 Milano - Italia
T +39.02.34536118 - F +39.02.34934145
metel@metel.it - www.metel.it