



Knowledge Company



Galileo Cantine

Sanmarco Informatica Spa

Via Vittorio Veneto 153

36040 - Grisignano Di Zocco (VI) Italy

Tel. +39 0444 419333

Fax +39 0444 419300

Part. IVA Reg. Impr. Cod. Fisc. 01712150240

R.E.A. VI 179676

Cap. Soc. Euro 300.000,00 i.v.

Filiali

Vimercate (MI) +39 039 625121

Tavagnacco (UD) +39 0432 551611

Reggio Emilia +39 0522 271160

www.sanmarcoinformatica.it

commerciale@anmarcoinformatica.it

info@anmarcoinformatica.it



SOMMARIO

| | |
|--|-----------|
| PRESENTAZIONE..... | 2 |
| GESTIONE NORMATIVA VINICOLI E ALCOLI..... | 3 |
| GESTIONE IMPIANTO DI SPESA COMMERCIALE..... | 5 |
| GESTIONE DOCUMENTI..... | 7 |
| LOGISTICA INTERNA..... | 8 |
| LOGISTICA ESTERNA..... | 9 |
| GESTIONE SPESE..... | 10 |
| GESTIONE SPACCIO O VENDITA A BANCO..... | 10 |
| GESTIONE TRASPORTI..... | 11 |
| ESTRAZIONI / IMMISSIONI DI MASSA..... | 12 |
| GESTIONE CAUZIONI..... | 13 |
| GESTIONE WEB..... | 13 |
| ARCHIVIAZIONE DOCUMENTALE..... | 14 |
| CRM..... | 14 |
| GESTIONE PIANIFICAZIONE E CONTROLLO PRODUZIONE..... | 15 |
| AMMINISTRAZIONE..... | 16 |
| CONTROLLO DI GESTIONE..... | 17 |
| FILIALI ESTERE..... | 18 |



PRESENTAZIONE

Lo scenario economico, in presenza di un processo di globalizzazione dei mercati, influenza profondamente la struttura aziendale e le sue regole comportamentali sempre più spesso interessate da fattori esterni; gli aspetti amministrativi, logistici, produttivi, qualitativi, di customer satisfaction, devono essere vissuti non come momenti esclusivamente interni, ma come elementi di congiunzione e di raffronto con il mondo esterno. Il rapporto dell'azienda verso l'esterno diventa quindi un elemento di vitale importanza per il quale Galileo Cantine rappresenta la risposta.

Galileo Cantine è un gestionale specifico e da anni si evolve seguendo le esigenze di informatizzazione del settore. Si rivolge alle aziende vinicole ed alle distillerie che operano nelle diverse realtà del settore con attività di produzione, imbottigliamento, commercio e distribuzione. È una soluzione applicativa integrata e completa. Il nostro team di consulenti, con esperienza ventennale, ha maturato una forte capacità di implementare progetti in piccole, medie e grandi aziende, con provata competenza.

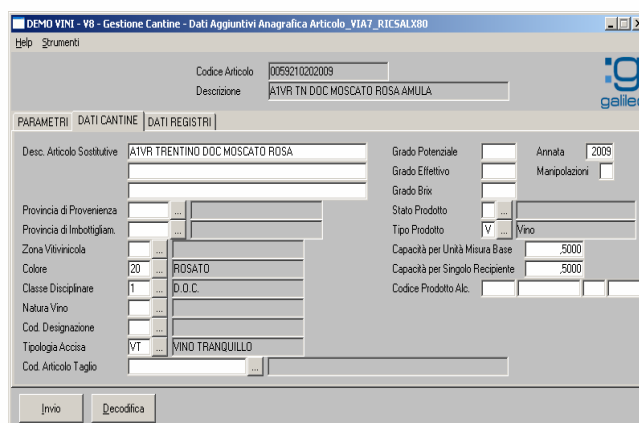
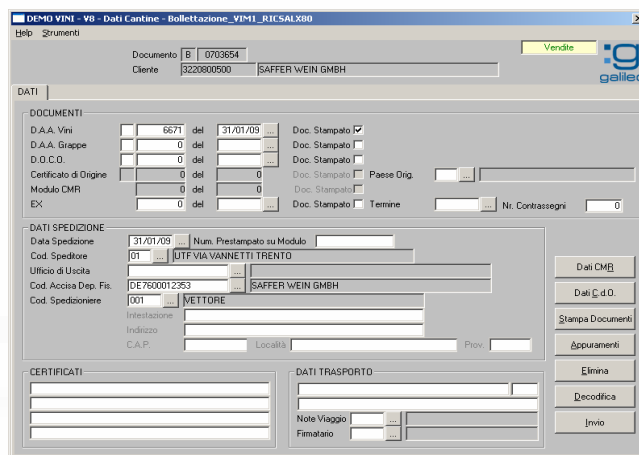
La soluzione d'insieme offerta da Galileo Cantine consente di valutare con semplicità le priorità di informatizzazione dell'azienda, avendo la garanzia che il partner informatico ha tutte le competenze e i prodotti per poter supportare l'evoluzione dell'organizzazione in tutte le aree, da quelle di base a quelle più raffinate, da quelle imposte dalle normative del settore all'impianto di spesa commerciale, dalla logistica e spedizioni alla gestione dello spaccio, dalla estrazione EDI alle cauzioni, dall'impostazione del budget al portale web per gli agenti.

Tutta l'applicazione si sviluppa idealmente per poter essere la struttura di base per l'impostazione dell'analisi finanziaria e del controllo di gestione.

GESTIONE NORMATIVA VINICOLI E ALCOLI

Con gli strumenti offerti dalla gestione cantine/distillerie gli oneri burocratici imposti dalla legislazione vinicola risultano facilmente soddisfabili senza un aggravio di lavoro rispetto alla normale routine. La struttura dei programmi semplice ed efficace permette di dichiarare al bisogno i pochi dati necessari alla compilazione dei vari documenti/registri, che non siano già stati memorizzati nelle anagrafiche.

1. Gestione Dati Vinicoli su Articoli di Magazzino:
 - 1.1. Descrizioni Sostitutive;
 - 1.2. Caratteristiche prodotto;
 - 1.3. Gradazione;
 - 1.4. Capacità;
 - 1.5. Stato e Tipo Prodotto;
 - 1.6. Registri Associati;
2. Gestione Dati Vinicoli su riga Documenti:
 - 2.1. Gradazioni;
 - 2.2. Caratteristiche;
 - 2.3. Gestione Prezzo a Grado/Ettolitro;
3. Stampa Documenti:
 - 3.1. DAA Vini;
 - 3.2. DAA Grappe;
 - 3.3. D.O.C.;
 - 3.4. Certificato d'Origine;
 - 3.5. C.M.R.;
4. Gestione Accisa:
 - 4.1. Gestione Appuramenti;
 - 4.2. Calcolo e Pagamento;
5. Gestione Accise Telematiche:
 - 5.1. Creazione del file per la presentazione in forma telematica dei dati relativi alla contabilità degli operatori del settore alcoli;
6. Gestione e Stampa Registri Vinicoli:
 - 6.1. Contrassegni Iva;
 - 6.2. Commercializzazione;
 - 6.3. Imbottigliamento;
 - 6.4. Accise Vini;
 - 6.5. Cauzioni;
 - 6.6. Quindicinale Vini;
 - 6.7. Dolcificazione;
 - 6.8. Bilancio Vini;
7. Gestione e Stampa Registri Alcoli:
 - 7.1. Carico Materie Prime Distillazione;
 - 7.2. Carico e Scarico Bottiglie;
 - 7.3. Partite Estratte e Ricevute in Sospensione;
 - 7.4. Carico e Scarico;
 - 7.5. Cauzioni di Magazzino;
 - 7.6. Riepilogativo Periodico;
 - 7.7. Invi Forze Nato;
 - 7.8. Garanzia Contrassegni;

- 7.9. Gestione delle Cantine:
- 7.10. Memorizza e gestisce tutte le specifiche attività di cantina a partire dalla gestione dei campioni fino alla composizione delle Cuvée delle masse di imbottigliamento, passando dalla mappatura delle vasche (o barrique), seguendone tutta la movimentazione, lavorazioni e trattamenti.
- 7.11. Gestione analisi di laboratorio;
- 7.12. Gestione contratti di acquisto e conferimento vino;
- 7.13. Generazione automatica ordini aperti di acquisto e di richiamo;
- 7.14. Gestione progettazione cuvée;
- 7.15. Gestione disciplinari;
- 7.16. Gestione movimentazione cantina, lavorazioni e trattamenti, con scarico per lotto;
- 7.17. Gestione inventari di cantina.

V800 - Gestione Accise Telematiche_VIAT_RICISAL80

Raggruppamento Magazzini: A DEPOSITO SEDE
Data Elaborazione: 4/03/09 Progressivo File: 1

PARAMETRI DATI

| Tipo Record | Prog Riga | Tip Imm | Riga Giac | Codice Articolo | Data Registrazione | Numero Registrazione | Numero Riga | Numero Sottoriga | Prog Doppia |
|-------------|-----------|---------|-----------|-------------------|--------------------|----------------------|-------------|------------------|-------------|
| A | 1 | A | | V02Z0304.E01 | 4/03/2009 | 0 | | | |
| C | 1 | A | | GRAPPAL2 SEJUSO | 4/03/2009 | 99972 | 1 | | 1 |
| C | 2 | A | | GRAPPAL2 SEMILAV | 4/03/2009 | 99971 | 1 | | 2 |
| C | 3 | A | | GRAPPAL2 SEJUSO | 4/03/2009 | 99971 | 2 | | 3 |
| C | 4 | C | | GRAPPAL2 FINCONTR | 4/03/2009 | 99967 | 1 | | 4 |
| C | 5 | A | | MIND3 FINITO | 4/03/2009 | 99966 | 1 | | 5 |
| C | 6 | A | | GRAPPAL2 FINITO | 4/03/2009 | 99969 | 1 | | 6 |
| C | 7 | A | | GRAPPAL2 SEMILAV | 4/03/2009 | 99968 | 4 | | 7 |
| C | 8 | A | | GRAPPAL2 SEJUSO | 4/03/2009 | 99968 | 1 | | 8 |

Descrizione: (Data)

Valore fisso "ALCIDA": ALCIDA
 Indirizzo dell'Ente/Ente/Ente: VITICOLA
 Data di riferimento (nel formato "AAAA-MM-DD/03/09")
 Tipo record: C MOVIMENTAZIONI PRODO
 Tipo registro: C INSERIMENTO
 Identificativo registro - Tipo registro: C PRODOTTI FINITI COND
 Identificativo registro - Codice Ufficiale: T115000 VICENZA
 Identificativo registro - Area protocollo: 2.009
 Identificativo registro - Numero protocollo: PROT C
 Codice prodotto: S20022002026
 Quantità in litri ideali: 90,00000
 Tipo stoccaggio: C
 Quantità in litri ideali: 225,00000
 Volume Nominale Conferzioni: 0,750
 Numero delle conferzioni: 300
 Incasstramento: CONDIZIONATO CONTRAS
 Incasstramento: INCASSTRAMENTO CATASTRALE

Invio Rep/Decod Decodifica Nuova riga Messaggi Funzioni Subtle Z Riga

Gestione Movimenti

DATI

Origine: Carina vecchia Destinazione: Carina vecchia

Cerca Prodotto

Carica Scarico

| Origine | Destinazione |
|--|------------------------|
| P-031 0% C.cil: 163,00 | F-036 0% C.cil: 214,90 |
| P-032 0% C.cil: 163,00 | F-037 0% C.cil: 212,50 |
| P-033 0% C.cil: 163,00 | F-038 0% C.cil: 210,00 |
| P-034 100% C.cil: 84,00 Impegnato: 84,00 | F-039 0% C.cil: 209,60 |
| P-035 (C / 2914 - 0 DOC MERLOT TRENTINO) 2007 60% C.cil: 84,00 Impegnato: 50,00 | F-040 0% C.cil: 211,00 |
| P-036 0% C.cil: 84,00 | F-041 0% C.cil: 210,00 |
| P-037 0% C.cil: 84,00 | F-042 0% C.cil: 210,00 |
| P-038 (C / 2786 - 0 IGT ROSSO VIGNETTI DELLE DOLOMITI) A02 C 2006 100% C.cil: 84,00 Impegnato: 84,00 | F-066 0% C.cil: 167,50 |
| P-039 0% C.cil: 84,00 | F-067 0% C.cil: 167,00 |
| | F-068 0% C.cil: 163,00 |

Conferma Movimento

Travasatura

Vasca: P-035 C / 2914 - 0 DOC MERLOT TRENTINO Stato: 80%

Vasca: F-038 Stato: 0%

Capacità: 84,00 Presente: 50,00

Capacità: 210,00 Presente: 0,00

Causale: Travaso per lavorazione

Avanzamento:

Data: 12/03/2009 17:01:36

Quantità: 50,00

Utente: ANDFAUCA

Password:

Cambia Password

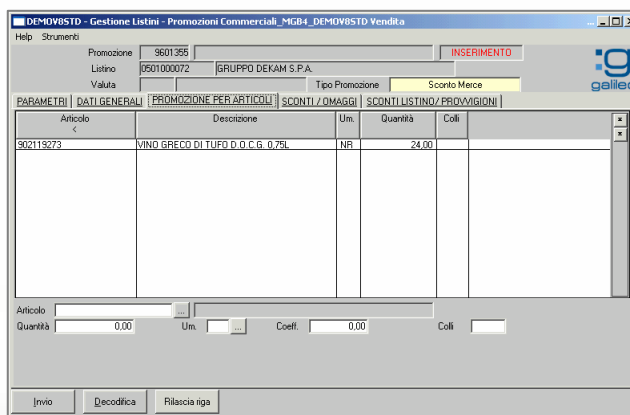
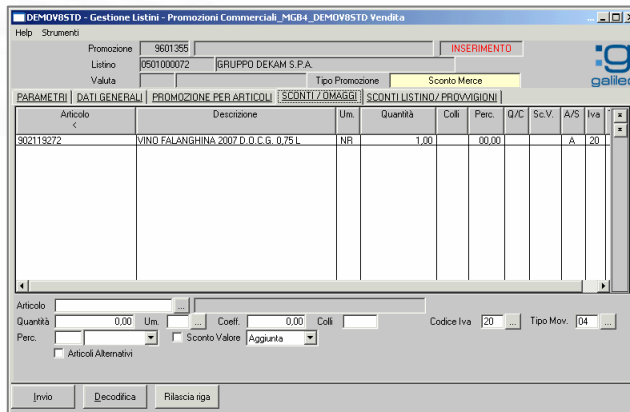
Esegui Esci

GESTIONE IMPIANTO DI SPESA COMMERCIALE

I tre elementi di cui si compone l'impianto di spesa commerciale, listini prezzi e sconti, promozioni, premi coprono a 360 gradi le esigenze dell'azienda alimentare classica, sia che lavori sul mercato tradizionale che sulla GDO. Fornendo livelli diversi di applicazione delle condizioni, prezzi e sconti su riga, promozioni su documento, premi su periodo, permette di gestire efficacemente sia la complessità di condizioni presenti nel mercato italiano, sia l'estrema semplicità dei mercati esteri. La gestione dell'impianto di spesa commerciale, non si pone solo come semplice strumento di applicazione di condizioni ma offre leve attraverso cui guidare il mercato o la forza vendita estremamente importanti.

Posizionare campagne in periodi particolari, fissare mix di prodotto che comportino variazioni dell'impianto di spesa, dare target di periodo permettono una reale interazione diretta con il mercato. Legare la remunerazione della forza vendita al variare del prezzo reale praticato permette di incentivare il corretto posizionamento del prodotto sulla fascia di prezzo ottimale. La semplicità di manipolazione delle condizioni e la possibilità di definirle per eccezioni a ogni livello di definizione dei gruppi di appartenenza dei clienti, permette un notevole risparmio in termini sia di definizione che di mantenimento nel tempo delle condizioni.

1. Gestione Listini a livelli per Clienti e Fornitori:
 - 1.1. Prezzi in moneta di conto e valuta e per U.M.;
 - 1.2. Fino a 9 tipologie di sconti/aumenti per riga;
 - 1.3. Aggiornamento di massa listini;
 - 1.4. Creazione percorsi di ricerca (Listini strutturati) di prezzi/sconti/provvigioni;
 - 1.5. Manutenzione di massa listini di Acquisto/Vendita;
2. Gestione Promozioni Commerciali per Clienti e Fornitori:
 - 2.1. Sconti merce o omaggio;
 - 2.2. Sconti in percentuale o valore unitario;
 - 2.3. Definizione di prezzi di vendita;
 - 2.4. Dilazioni di pagamento;
3. Gestione Contratti Premi e Contribuzioni per Clienti e Fornitori:
 - 3.1. Gestione Contratti anche per Gruppi di Acquisto/Vendita;
 - 3.2. Gestione Anticipi su Contratti per Gruppi di Vendita;
 - 3.3. Gestione Proposte premi provvisorie e definitive;
 - 3.4. Creazione Automatica documenti per Erogazione Premi;
4. Gestione Premi su Agenti:
 - 4.1. Schede premio su Agenti di fatturazione;
 - 4.2. Alimentazione automatica dell'imponibile premio agenti dopo la contabilizzazione fatture clienti;
 - 4.3. Gestione Contratti per agenti;
 - 4.4. Gestione Proposte premi provvisorie e

definitive;

4.5. Creazione Automatica documenti per Erogazione Premi;

5. Gestione Calcolo Forecast per Clienti e Fornitori:

5.1. Simulazione dei Premi non ancora in scadenza per Bilancio Infrannuale;

5.2. Distribuzione costo del premio sulle righe prodotto venduto per Analisi Margini;

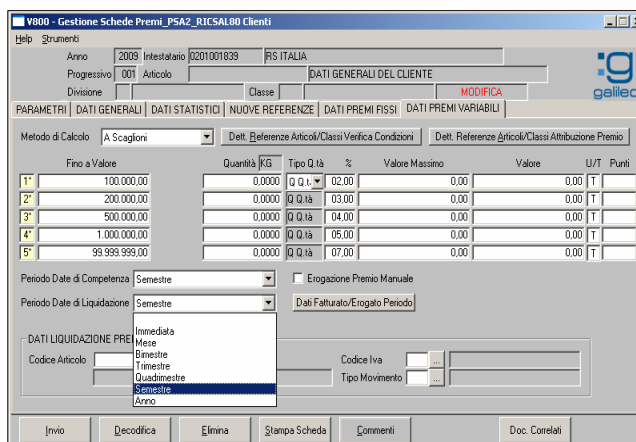
6. Gestione Provvigioni Agenti per Clienti:

6.1. Gestione Agenti e Subagenti;

6.2. Struttura Agenti a Piramide o a Pettine;

6.3. Gestione Scalari Sconti/Provvigioni;

6.4. Provvigioni contabili su fatturato, maturato e pagato;



V800 - Gestione Schede Premi_PSA2_RICISAL90 Clienti

Help Strumenti

Anno: 2009 Ingestalano 0201001839 RIS ITALIA

Progressivo: 001 Articolo: DATI GENERALI DEL CLIENTE

Divisione: Classe: MODIFICA

PARAMETRI | DATI GENERALI | DATI STATISTICI | NUOVE REFERENZE | DATI PREMI FISSI | DATI PREMI VARIABILI

Metodo di Calcolo: A Scaglioni

Dati. Referenze Anticoli/Classi Verifica Condizioni

Dati. Referenze Anticoli/Classi Attribuzione Premio

| | Fino a Valore | Quantità | Tipologia | % | Valore Massimo | Valore | U/T | Punti |
|----|---------------|----------|-----------|-------|----------------|--------|-----|-------|
| 1* | 100.000,00 | 0,0000 | Q Q.ta | 02,00 | 0,00 | 0,00 | T | |
| 2* | 200.000,00 | 0,0000 | Q Q.ta | 03,00 | 0,00 | 0,00 | T | |
| 3* | 500.000,00 | 0,0000 | Q Q.ta | 04,00 | 0,00 | 0,00 | T | |
| 4* | 1.000.000,00 | 0,0000 | Q Q.ta | 05,00 | 0,00 | 0,00 | T | |
| 5* | 99.999.999,00 | 0,0000 | Q Q.ta | 07,00 | 0,00 | 0,00 | T | |

Periodo Date di Competenza: Semestre Erogazione Premio Manuale

Periodo Date di Liquidazione: Semestre Dati Fatturato/Erogato Periodo

DATI LIQUIDAZIONE PREMIO

Immediata

Mese

Semestre

Trimestre

Quadrimestre

Semestrale

Anno

Codice Articolo: Codice Iva:

Tipo Movimento:

Invio Decodifica Elimina Stampa Scheda Commenti Doc. Correlati

GESTIONE DOCUMENTI

Ogni documento emesso da Galileo trova la sua giusta collocazione in un flusso logico in cui le informazioni inserite nel sistema sono costantemente riutilizzate senza la necessità di reinserirle.

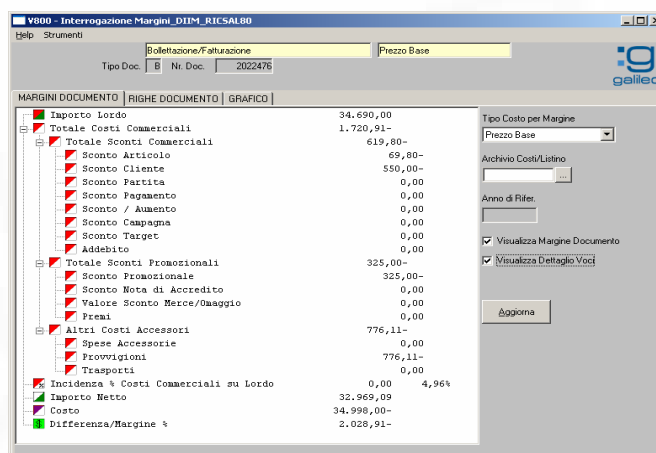
Le diverse tipologie di ordine permettono la gestione sia degli ordini classici, sia la gestione degli ordini aperti che rappresentano una sorta di contratto in cui si definiscono articoli, quantità, prezzi, periodo in cui le condizioni sono valide. La gestione della autorizzazione al reso fornisce un valido strumento per la gestione dei resi e la pianificazione dei rientri del materiale.

Nei documenti del ciclo attivo, la visualizzazione della marginalità ottenuta permette un controllo perfetto della validità delle condizioni applicate.

Una serie di controlli automatici sia di tipo amministrativo (fido, scaduti, insoluti) che di tipo commerciale, (pagamento, prezzi, sconti, promozioni, margine) permettono di validare o bloccare automaticamente gli ordini e i documenti emessi permettendo al personale addetto di dedicare il tempo al rapporto e al servizio al cliente. Nel ciclo passivo le gestioni fornitori e lavorazioni esterne completano la rosa delle possibili necessità aziendali, fornendo poi uno strumento di controllo e contabilizzazione delle forniture veloce e preciso.

Le diverse tecniche di inserimento e manutenzione dei documenti danno la possibilità ai diversi utenti di adattare lo strumento alle proprie specifiche necessità. Le manutenzioni di massa delle righe dei documenti offrono un ottimo strumento per rendere non solo veloce, ma estremamente precise le spunte e le manutenzioni (scontistica, date consegna, etc).

1. Gestione Offerte:
 - 1.1. Offerte a Clienti;
 - 1.2. Offerte da Fornitori;
2. Gestione Ordini:
 - 2.1. Ordini Clienti e Conferme Ordini Clienti;
 - 2.2. Ordini Clienti Aperti e di Richiamo;
 - 2.3. Gestione dei Resi;
 - 2.4. Ordini a Fornitori;
 - 2.5. Ordini a Fornitori Aperti e di Richiamo;
 - 2.6. Ordini Lavorazioni Esterne;
3. Gestione Fatture:
 - 3.1. Bolle;
 - 3.2. Fatture Accompagnatorie;
 - 3.3. Fatture Immedieate;
 - 3.4. Fatture Differite;
 - 3.5. Fatture Proforma;
 - 3.6. Scontrini;
4. Gestione Arrivi:
 - 4.1. Ricevimenti da Fornitori;
 - 4.2. Resi a Fornitori;
 - 4.3. Controllo e Contabilizzazione automatica Fatture Fornitori;
5. Gestione Lavorazioni Esterne:
 - 5.1. Bolle di Consegna Lavorazione Esterna;
 - 5.2. Ricevimento da Terzisti;
6. Manutenzione di massa documenti Acquisto/Vendita;
7. Analisi margine documenti ciclo attivo.



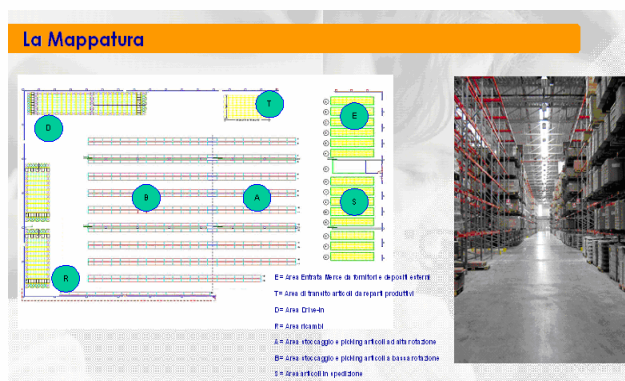
| MARGINI DOCUMENTO | RIGHE DOCUMENTO | GRAFICO | |
|--|-----------------|---------|------------|
| Importo Lordo | | | 34.690,00 |
| Totale Costi Commerciali | | | 1.720,91- |
| Totale Sconti Commerciali | | | 619,80- |
| Sconto Articolo | | | 69,80- |
| Sconto Cliente | | | 550,00- |
| Sconto Partita | | | 0,00 |
| Sconto Pagamento | | | 0,00 |
| Sconto / Aumento | | | 0,00 |
| Sconto Campagna | | | 0,00 |
| Sconto Target | | | 0,00 |
| Addebito | | | 0,00 |
| Totale Sconti Promozionali | | | 325,00- |
| Sconto Promozionale | | | 325,00- |
| Sconto Nota di Accredito | | | 0,00 |
| Valore Sconto Merce/Quaggio | | | 0,00 |
| Premi | | | 0,00 |
| Altri Costi Accessori | | | 776,11- |
| Spese Accessorie | | | 0,00 |
| Provvigioni | | | 776,11- |
| Trasporti | | | 0,00 |
| Incidenza % Costi Commerciali su Lordo | | | 0,00 4,96% |
| Importo Netto | | | 32.969,09 |
| Costo | | | 34.998,00- |
| Differenza/Margine % | | | 2.028,91- |

LOGISTICA INTERNA

La gestione della logistica interna assieme all'impiego di terminali radio si pone come obiettivi quelli di identificare il prodotto e localizzarlo in maniera rapida, segnalare le eventuali anomalie in tempo reale, fare inventari periodici più rapidi e precisi, ridurre gli errori al punto tale da rendere inutile il classico "inventario di fine anno", migliorare il servizio al cliente. I vantaggi della gestione del magazzino a ubicazioni variabili e dell'utilizzo di terminali radio sono quelli di ottimizzare spazi e costi, dichiarare le transazioni in tempo reale con conseguente eliminazione di perdite di tempo e denaro perché garantita la corrispondenza di articoli e posizionamento, abbassare i tempi medi di preparazione degli ordini migliorando il servizio al cliente.

Il modulo fornisce strumenti per la gestione della logistica di magazzino quali:

1. La mappatura del magazzino:
 - 1.1. definizione delle aree e loro caratteristiche;
 - 1.2. definizione delle priorità;
 - 1.3. definizione dei percorsi;
 - 1.4. definizione delle posizioni di picking;
2. Tracciabilità del lotto completa:
 - 2.1. dalla materia prima ai prodotti ausiliari per arrivare al prodotto finito;
 - 2.2. dichiarazione puntuale dei lotti impiegati e versati con l'utilizzo di terminali radio;
3. Collegamenti con linee di palletizzazione;
4. Identificazione del prodotto con codici a barre;
5. La radiofrequenza:
 - 5.1. per la creazione e definizione delle UDC stoccate;
 - 5.2. per la gestione degli spostamenti e dei trasferimenti;
 - 5.3. per il picking e gli abbassamenti;
 - 5.4. per l'inserimento di documenti di entrata o uscita;
6. Algoritmi di calcolo dell'ubicazione per la messa a dimora:
 - 6.1. per portata;
 - 6.2. per dimensioni;
 - 6.3. per classe ABC;
7. Algoritmi di calcolo dei percorsi di prelievo, ottimizzati in base:
 - 7.1. alle distanze dalle baie di carico;
 - 7.2. alle quantità richieste;
 - 7.3. alle priorità;
 - 7.4. al FIFO e alle date di scadenza;
8. Picking massivo o per box cliente;
9. Etichettatura SSCC rapida e precisa attraverso stampanti portatili wireless;
10. Terminali radio a riconoscimento vocale



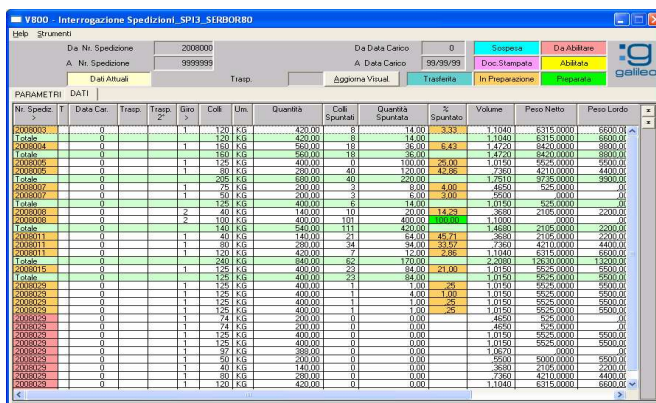
LOGISTICA ESTERNA

La logistica esterna ha come obiettivi quelli di pianificare e controllare i carichi, e metterne a disposizione le informazioni necessarie agli operatori di logistica esterni, gestire le spese di trasporto e le cauzioni. Velocizzare l'emissione dei documenti di trasporto automatizzandola.

I vantaggi dell'utilizzo di questo modulo sono quelli di ottimizzare rapidamente i viaggi organizzandoli in base ai giri di consegna, avere sempre sotto controllo lo stato di avanzamento delle preparazioni, verificare quanto non è ancora stato pianificato per evitare errori, ritardi e lungaggini nella preparazione degli ordini. Ridurre i tempi medi di preparazione degli ordini e gli errori nell'emissione dei documenti di trasporto garantendo una maggiore soddisfazione del cliente. Tenere sotto controllo le spese di trasporto e la movimentazione delle cauzioni in entrata e uscita.

Il modulo della logistica esterna fornisce strumenti quali:

1. La creazione, il controllo e la spunta dei carichi;
2. L'emissione della documentazione da rilasciare al magazzino per la preparazione dei carichi;
3. Spunta con terminali radio o penna ottica a banco per la dichiarazione puntuale delle quantità preparate e degli imballi di spedizione;
4. Emissione dei documenti di accompagnamento (DDT, Packing List, etichette SSCC, DESADV, ecc.);
5. Esportazione dati ai depositi esterni;
6. Acquisizione dati dai depositi per la creazione automatica dei documenti di trasporto;
7. Tracciabilità di filiera con informazioni di SSCC e lotti inviati sui documenti di trasporto a mezzo:
 - 7.1. Stampa;
 - 7.2. EDI;
 - 7.3. Spedizione elettronica dei documenti;
8. Listini Trasportatori;
9. Controllo costi di trasporto;
10. Situazione delle cauzioni inviate e rese.



| Nr. Spediz. | T | Data Car. | Trasp. | Trasp. C. | Giro | Coll. | Ulm. | Quantità | Coll. Spuntati | Quantità Spuntata | % Spuntata | Volume | Peso Netto | Peso Lordo |
|-------------|---|-----------|--------|-----------|------|-------|------|----------|----------------|-------------------|------------|--------|------------|------------|
| 2008003 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008004 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008005 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008006 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008007 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008008 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008009 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008010 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008011 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008012 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008013 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008014 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008015 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008016 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008017 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008018 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008019 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008020 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008021 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008022 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008023 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008024 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |
| 2008025 | 0 | 120 F.G. | 1 | | | | | 430,00 | 8 | 14,00 | 3,33 | 1,1040 | 8315,0000 | 6800,00 |

Logistica Esterna

Comunicare nativamente con depositi e/o piattaforme logistiche esterne:



- Trasferire informazioni di cosa, quando e a chi spedire
- Ricevere informazioni di ritorno. (Tracciabilità, buon fine della spedizione ai fini della fatturazione, ecc.)

Logistica Esterna

Spedire automaticamente i documenti di trasporto

- Inoltrare alla controparte i documenti di trasporto
- L'altro può avvenire via E-mail, Fax o EDI
- Si possono inserire contemporaneamente più utenti in modalità "intestatario", "per conoscenza" e "per conoscenza riservata"



GESTIONE SPESE

La gestione spese fornisce un valido strumento per l'attribuzione di addebiti o scontistiche aggiuntive non legate direttamente alle singole righe di prodotto presenti nel documento e non direttamente alla quantità legata al prezzo praticato. Attraverso questa gestione è possibile ad esempio gestire addebiti in base al peso o al volume, o al valore. Ad esempio l'addebito di spese di assicurazione o trasporto, impianto o altro.

L'aggraffatura costi permette poi di legare alla merce comprata tutti i costi accessori di acquisto ottenendo facilmente il reale valore di carico a magazzino del prodotto.

1. Gestione spese aggiuntive documenti acquisto/vendita:
 - 1.1. Spese proprie ad importo fisso;
 - 1.2. Spese calcolate automaticamente;
 - 1.3. Spese aggraffate.

GESTIONE SPACCIO O VENDITA A BANCO

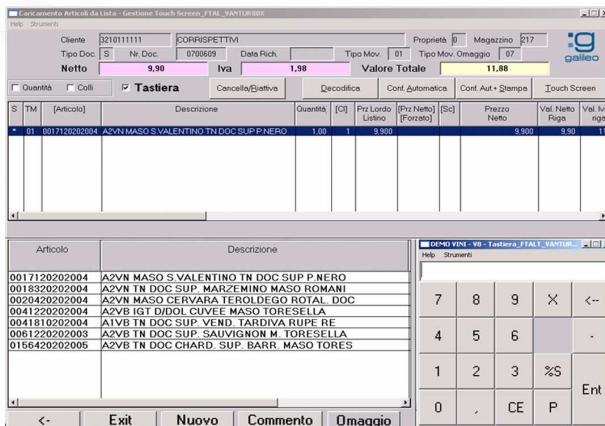
La suite offerta da Galileo per la gestione del punto vendita è estremamente completa.

Strumenti specifici di gestione dei documenti a banco, come l'immissione dei documenti tramite penna ottica, l'immissione tramite interfaccia Touch Screen attivabile in modalità lettura barcode o scelta articoli da lista, rendono l'attività a banco estremamente veloce.

Lo strumento permette sia l'emissione di scontrini, sia di documenti di accompagnamento classici e/o fatture.

In questo contesto, la funzionalità di gestione e registrazione degli incassi immediati permette la tracciatura del lavoro di cassa in maniera estremamente semplice e veloce. L'interfacciamento del registratore di cassa per la stampa dello scontrino fiscale completa l'opera. Tutto questo viene realizzato nel contesto del gestionale, senza ricorrere a strumenti diversi di conseguenza senza nessuna necessità di repliche di dati e di allineamenti di informazioni.

1. Immissione Veloce Documenti Acquisto/Vendita con:
 - 1.1. Penna Ottica;
 - 1.2. Touch Screen;
 - 1.3. Caricamento dati da Lista;
2. Gestione listini ivati:
 - 2.1. Gestione prezzi ivati;
3. Gestione Incassi Immediati;
4. Codifica Veloce Clienti/Fornitori;
5. Gestione Registratori di Cassa.



| S | TM | [Articolo] | Descrizione | Quantità | [C] | [P] | [L] | [S] | [F] | [Z] | [L] | [S] | [C] | [F] | [Z] | [L] | [S] | [C] |
|----|----|------------|---------------------------------------|----------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 01 | | 0171202004 | A2VN MASO VALENTINO TN DOC SUP P NERO | 1,00 | 1 | | | | | | | 9,90 | | | | | | |

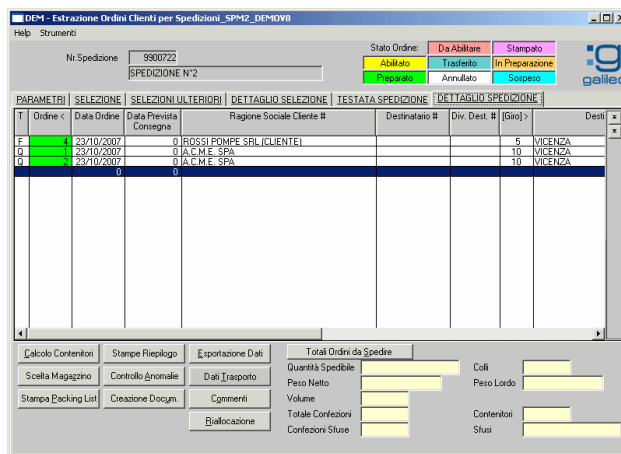
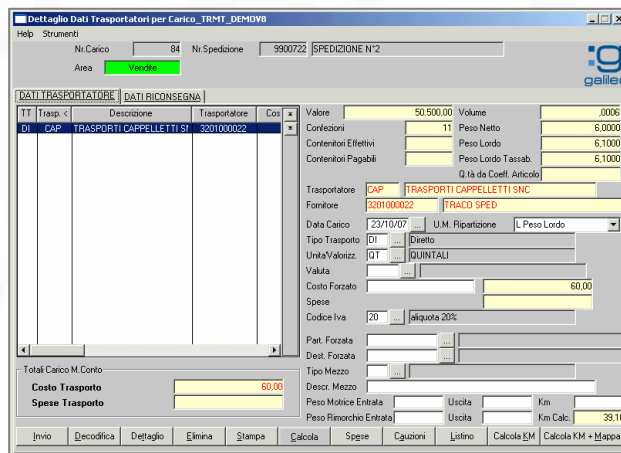
GESTIONE TRASPORTI

La gestione costi di trasporto si pone due obiettivi principali, il primo quello di fornire un valido strumento di codifica delle condizioni dei listini trasportatori, e di controllo e contabilizzazione delle relative fatture facile, preciso, veloce.

Il secondo quello di fornire dati precisi alle analisi sulla marginalità. I motori di ripartizione del costo di trasporto pagato sui documenti e sulle singole righe di documento, permettono di ottenere l'esatta incidenza del costo del trasporto sul singola riga di documento.

In abbinamento alla gestione aggraffatura costi, nel ciclo passivo, permette di fornire automaticamente il costo pagato per la merce acquistata e di veicolarlo sulle righe di carico a magazzino incrementandone il valore di carico.

1. Gestione dei listini trasportatori e listini rivalsa costi trasporto con diverse unità di valorizzazione, peso, volume, colli, chilometri etc;
2. Aggiornamento automatico dei listini per trasportatore;
3. Gestione collegamento con MapPoint per verifica percorso e chilometraggio;
4. Reperimento di massa degli indirizzi MapPoint;
5. Gestione costi trasporto sia nel ciclo attivo che nel ciclo passivo;
6. Controllo fatture trasportatori e contabilizzazione fatture automatica, con aggraffatura automatica dei costi trasporto sulla merce acquistata;
7. Ripartizione automatica costi trasporto sulle singole righe di documento per calcoli di costo/marginalità precisi;
8. Reperimento, ricalcolo e ripartizione di massa dei costi di trasporto e delle rivalse;
9. Interrogazione carichi e stampa prefatture.

ESTRAZIONE / IMMISSIONI DI MASSA

Tutto il gestionale Galileo è fornito di una serie di motori che, nelle varie aree si occupano di estrarre dati e renderli disponibili all'esterno e di prendere dati provenienti dall'esterno e inserirli in modo automatizzato e organizzato in Galileo.

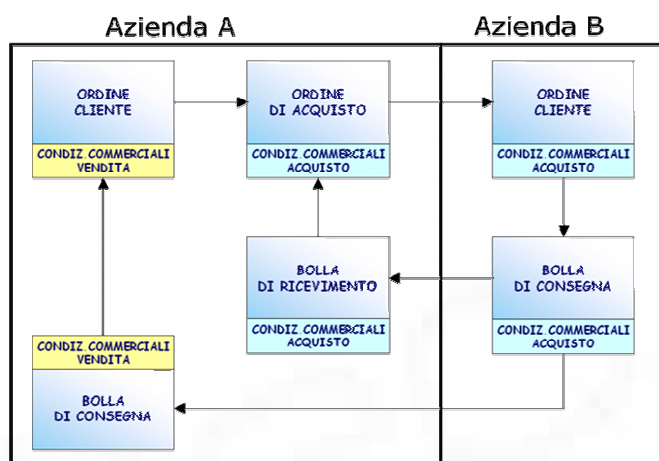
Questi motori generici, opportunamente disposti permettono gestioni come L'Intercompany che si preoccupa dei trasferimenti di documenti e anagrafiche fra aziende di un gruppo, ottenendo economie di scala eccezionali.

Permettono a gestioni come Euritmo di scambiare ordini, conferme, avvisi di spedizione, fatture con la GDO.

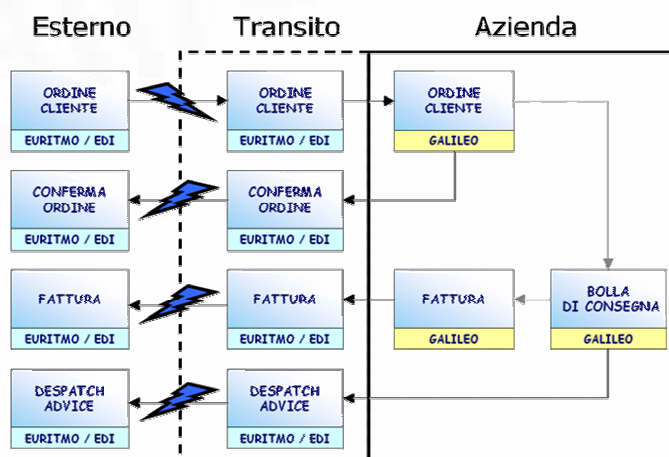
Permettono altresì di acquisire ordini dai clienti, mandare ordini ai fornitori, ricevere o mandare listini a fornitori o clienti. Il tutto in modo assolutamente automatico, organizzato, controllato.

1. Intercompany:
 - 1.1. Estrazione / Immissione Offerte Clienti / Fornitori;
 - 1.2. Estrazione / Immissione Ordini Clienti / Fornitori;
 - 1.3. Estrazione Ordini Lavorazioni Esterne;
 - 1.4. Estrazione / Immissione Documenti di Vendita;
 - 1.5. Estrazione / Immissione Arrivi Fornitori;
 - 1.6. Immissione Arrivi Lavorazioni Esterne;
 - 1.7. Estrazione Bolle Lavorazioni Esterne;
2. EDI Edifact 90.1;
3. EDI Euritmo 90.1;
 - 3.1. Estrazione / Immissione Ordini Clienti;
 - 3.2. Estrazione Documenti di Fatturazione;
 - 3.3. Estrazione Despatch Advice DESADV;
4. Generiche:
 - 4.1. Estrazione / Immissione Anagrafica Articoli;
 - 4.2. Estrazione / Immissione Anagrafiche Clienti / Fornitori;
 - 4.3. Estrazione / Immissione Listini Vendita /Acquisto;
 - 4.4. Estrazione / Immissione Movimenti Magazzino;
 - 4.5. Estrazione / Immissione Movimenti Contabilità Generale.

Flusso intercompany



Flusso Euritmo/EDI



GESTIONE CAUZIONI

L'obiettivo della gestione cauzioni è la trattazione degli imballi mandati ai clienti o ricevuti dai fornitori.

L'applicazione permette la semplice gestione di un estratto conto delle giacenze come anche il calcolo e l'addebito in fattura delle differenze fra imballi inviati e resi del periodo. In ambienti in cui cisternette, fusti, cestelli, casse, pallets vengono costantemente scambiati, in quantità rilevanti, traducendosi in valori monetari impegnativi, diventa importante avere a disposizione uno strumento che, in modo pressoché gratuito fornisca sia il calcolo dei saldi che l'eventuale addebito in fattura degli imballi.

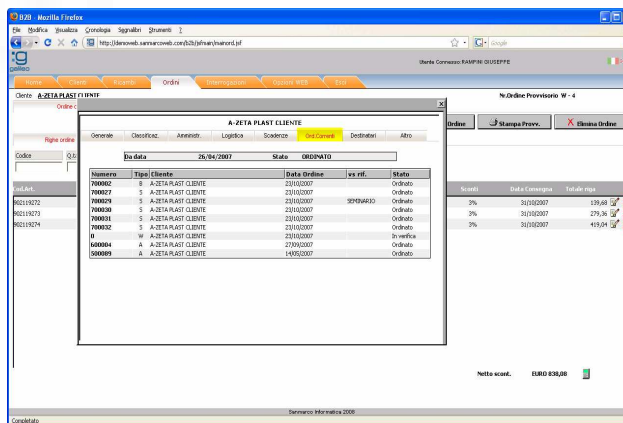
1. Contratti di Cauzionamento:
 - 1.1. Cauzionamento Diretto;
 - 1.2. Fido;
 - 1.3. Fidejussione;
 - 1.4. Vendita/Acquisto;
2. Calcolo Automatico Cauzioni;
3. Gestione Eccedenze;
4. Trasferimento Cauzioni a Trasportatori.

GESTIONE WEB

Fornisce alla forza di vendita la possibilità di accedere on line ed in tempo reale a tutti i dati aziendali a cui l'agente è abilitato, aumentando l'efficacia dell'azione di vendita.

Permette notevoli risparmi nella fase di acquisizione degli ordini clienti guidandone il flusso di approvazione, delegando agli uffici interni esclusivamente compiti di controllo ed approvazione degli ordini inviati.

1. Supporto web ad Agenti e/o distributori:
 - 1.1. Gestione listini clienti;
 - 1.2. Gestione ordini;
 - 1.3. Scadenziari;
 - 1.4. Prospetti provvigioni maturate;
 - 1.5. Statistiche ordinato/fatturato;
 - 1.6. Gestione proposte di contratto;
 - 1.7. Distribuzione documenti e news.

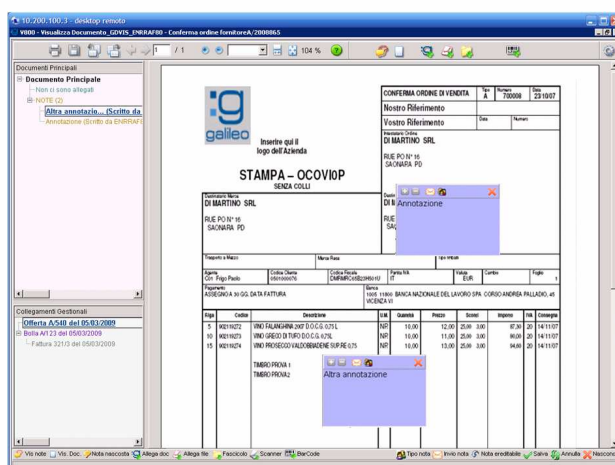


| Numero | Tipo Cliente | Data Ordine | vs. rif. | Stato |
|--------|------------------------|-------------|----------|------------|
| 000002 | B A-ZETA PLAST CLIENTE | 23/03/2007 | | Ordinato |
| 000003 | B A-ZETA PLAST CLIENTE | 23/03/2007 | | Ordinato |
| 000009 | B A-ZETA PLAST CLIENTE | 23/03/2007 | SPINARDO | Ordinato |
| 000010 | B A-ZETA PLAST CLIENTE | 23/03/2007 | | Ordinato |
| 000011 | B A-ZETA PLAST CLIENTE | 23/03/2007 | | Ordinato |
| 000012 | B A-ZETA PLAST CLIENTE | 23/03/2007 | | Ordinato |
| 000014 | B A-ZETA PLAST CLIENTE | 23/03/2007 | | Inverifica |
| 000018 | A A-ZETA PLAST CLIENTE | 23/03/2007 | | Ordinato |
| 000019 | A A-ZETA PLAST CLIENTE | 14/03/2007 | | Ordinato |

ARCHIVIAZIONE DOCUMENTALE

I moduli che gestiscono l'archiviazione documentale consentono di archiviare in formato digitale i documenti emessi e ricevuti dall'azienda. I documenti della contabilità e del ciclo attivo sono memorizzati in maniera automatica previa attivazione iniziale, al momento della loro emissione. Per i documenti passivi è necessaria la scannerizzazione degli stessi, questo in mancanza del documento in formato PDF.

1. Spedizione elettronica doc. via e-mail/fax;
2. Archiviazione elettronica documenti in uscita;
3. Protocolazione e archiviazione elettronica documenti in entrata;
4. Firma digitale e Conservazione sostitutiva;

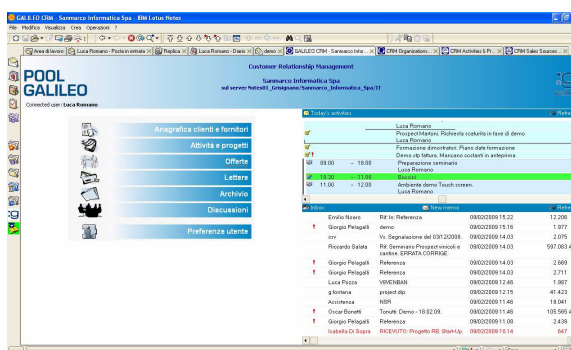


CRM

CRM consente di creare e conservare le comunicazioni in partenza e in arrivo tra l'azienda e clienti, fornitori, potenziali e organizzazioni esterne.

Le comunicazioni (mail, fax, lettere, offerte, ecc) sono così immediatamente disponibili per la ricerca. Permette inoltre di qualificare, con annotazioni, documentazione e classificazioni, questi documenti, creando via via un archivio informatico, cronologico, che contiene la storia completa degli scambi di informazione avvenuti.

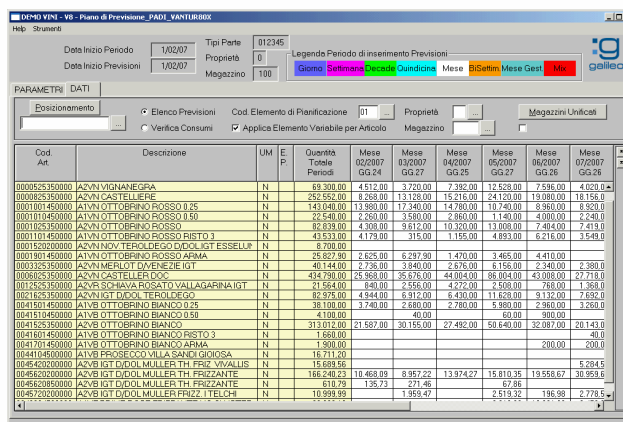
1. Anagrafica clienti, fornitori, potenziali con ricerche su tutti i criteri;
2. Mailing (lettere, offerte, mail) di massa per le selezioni effettuate;
3. Creazione guidata offerte;
4. Gestione lettere e offerte tramite modelli Word MS;
5. Gestione attività personali e di gruppo, con la possibilità di sequenzializzarle e raggrupparle in un progetto.



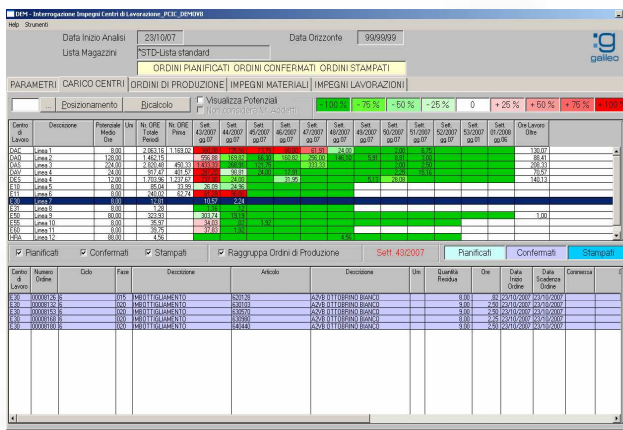
GESTIONE PIANIFICAZIONE E CONTROLLO PRODUZIONE

L'applicazione essendo specializzata nel settore manifatturiero, fornisce una serie di strumenti sia per la gestione del magazzino, della pianificazione, delle lavorazioni, di seguito elenchiamo quelle più usate nel settore vinicolo.

1. Gestione distinta base prodotto (tradizionale o generica per prodotti soggetti ad annata);
2. Gestione cicli lavorazione;
3. Calcolo automatico parametri di gestione (scorta sicurezza, punto di riordino, lotto di riordino);
4. Gestione piano di previsione sia generale che per cliente;
5. Lancio in produzione con netificazione impegni;
6. Gestione analisi disponibilità e verifica mancanti;
7. MRP per la gestione dei materiali sussidiari;
8. Verifica impegni linee lavorazione sulla base della programmazione della produzione;
9. Contabilizzazione versamenti di produzione e prelievamenti con dichiarazione dati specifici, (scarto, vasca prelievamento, serie e numero fascette, gradazione);
10. Movimentazione materiali;
11. Collegamento a linee di imbottigliamento.



| Cod. Art. | Descrizione | UM | E | Quantità Totale Periodo | Mese 02/2007 | Mese 03/2007 | Mese 04/2007 | Mese 05/2007 | Mese 06/2007 | Mese 07/2007 |
|---------------|-------------------------------------|----|---|-------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 000053350000 | AZVNVIGNANEGRA | N | | 69.308,00 | 4.512,00 | 3.720,00 | 7.392,00 | 12.628,00 | 7.596,00 | 4.602,00 |
| 000082330000 | AZVNCASTELLIERE | N | | 262.552,00 | 8.268,00 | 13.128,00 | 15.216,00 | 24.120,00 | 19.080,00 | 18.156,00 |
| 0001001450000 | ATVNO OTTOBRINO ROSSO 0.25 | N | | 14.040,00 | 13.880,00 | 17.240,00 | 14.780,00 | 10.740,00 | 8.960,00 | 8.520,00 |
| 0001010450000 | ATVNO OTTOBRINO ROSSO 1.50 | N | | 22.540,00 | 4.260,00 | 3.580,00 | 2.880,00 | 11.40,00 | 4.080,00 | 2.540,00 |
| 0001023300000 | AZVNO OTTOBRINO ROSSO | N | | 6.238,00 | 4.308,00 | 9.612,00 | 10.320,00 | 13.080,00 | 7.484,00 | 7.418,00 |
| 0001030450000 | ATVNO OTTOBRINO ROSSO PISTO 3 | N | | 43.520,00 | 4.178,00 | 315,00 | 1.195,00 | 4.093,00 | 6.216,00 | 3.548,00 |
| 0001502000000 | AZVNOV TERPOLEGGIO DEDOLIGT ESSELLU | N | | 8.780,00 | | | | | | |
| 0001801450000 | ATVNO OTTOBRINO ROSSO AFAMA | N | | 25.827,90 | 2.625,00 | 6.247,90 | 1.470,00 | 3.465,00 | | 4.410,00 |
| 0002023300000 | AZVNMERLOT DIVENNE ROT | N | | 401.848,00 | 27.250,00 | 32400,00 | 22.250,00 | 8.358,00 | 2.245,00 | 2.380,00 |
| 0006023300000 | AZVNCASTELLER DOC | N | | 434.780,00 | 25.368,00 | 35.676,00 | 44.004,00 | 38.004,00 | 43.088,00 | 27.718,00 |
| 0015263500000 | AZVNSCHIAVA ROSATO VALLAGARINA IGT | N | | 11.544,00 | 448,00 | 2.556,00 | 4.272,00 | 4.508,00 | 768,00 | 1.368,00 |
| 0021623300000 | AZVNGT DIDOL TERPOLEGGIO | N | | 6.275,00 | 4.944,00 | 6.912,00 | 6.430,00 | 11.628,00 | 9.172,00 | 7.692,00 |
| 0041501450000 | ATVNO OTTOBRINO BIANCO 0.25 | N | | 38.100,00 | 3.740,00 | 2.880,00 | 2.780,00 | 5.860,00 | 2.960,00 | 3.280,00 |
| 0041510450000 | ATVNO OTTOBRINO BIANCO 0.50 | N | | 410,00 | | 40,00 | | 60,00 | 280,00 | |
| 0041523300000 | AZVNO OTTOBRINO BIANCO | N | | 313.012,00 | 21.587,00 | 30.155,00 | 27.482,00 | 58.640,00 | 32.087,00 | 20.143,00 |
| 0041601450000 | ATVNO OTTOBRINO BIANCO PISTO 3 | N | | 1.680,00 | | | | | | 48,00 |
| 0041701450000 | ATVNO OTTOBRINO BIANCO AFAMA | N | | 1.980,00 | | | | | 280,00 | 500,00 |
| 0044104500000 | ATVNO PROSECCO VILLA SANDI GIROSCA | N | | 16.711,20 | | | | | | |
| 0044202000000 | AZVNGT DIDOL MULLER TH FRIZZANT | N | | 15.693,56 | | | | | | 5.284,56 |
| 0044620200000 | AZVNGT DIDOL MULLER TH FRIZZANTE | N | | 166.248,23 | 18.468,00 | 8.957,22 | 13.974,27 | 15.810,35 | 19.558,67 | 38.953,6 |
| 0045208000000 | AZVNGT DIDOL MULLER TH FRIZZANTE | N | | 610,79 | 135,73 | 271,46 | | | 67,86 | |
| 0045220200000 | AZVNGT DIDOL MULLER FRIZZANT | N | | 10.999,99 | | 1.392,97 | | | 2.573,92 | 196,89 |



| Descrizione | Quantità | Stato | Linea | Articolo | Descrizione | Quantità | Stato | Linea | Articolo | Descrizione |
|---------------|----------|-------|-------|---------------|------------------------|----------|-------|-------|---------------|------------------------|
| 0045208000000 | 100 | 004 | 001 | 1480111045000 | AZVNO OTTOBRINO BIANCO | 100 | 004 | 001 | 1480111045000 | AZVNO OTTOBRINO BIANCO |
| 0045208000000 | 100 | 004 | 001 | 1480111045000 | AZVNO OTTOBRINO BIANCO | 100 | 004 | 001 | 1480111045000 | AZVNO OTTOBRINO BIANCO |
| 0045208000000 | 100 | 004 | 001 | 1480111045000 | AZVNO OTTOBRINO BIANCO | 100 | 004 | 001 | 1480111045000 | AZVNO OTTOBRINO BIANCO |
| 0045208000000 | 100 | 004 | 001 | 1480111045000 | AZVNO OTTOBRINO BIANCO | 100 | 004 | 001 | 1480111045000 | AZVNO OTTOBRINO BIANCO |

AMMINISTRAZIONE

L'applicazione facilita la gestione aziendale della contabilità generale: la trasformazione dei dati in informazioni garantisce che tali informazioni possano essere condivise e soprattutto trasformate a loro volta in azioni concretamente realizzabili a tutto vantaggio dell'impresa. Il prodotto fornisce un quadro in tempo reale della situazione contabile, offre analisi dettagliate della situazione creditizia e debitoria e quadri sintetici per una visione di insieme completa ed immediata.

Galileo Amministrazione offre inoltre una soluzione completa per la gestione dei servizi finanziari.

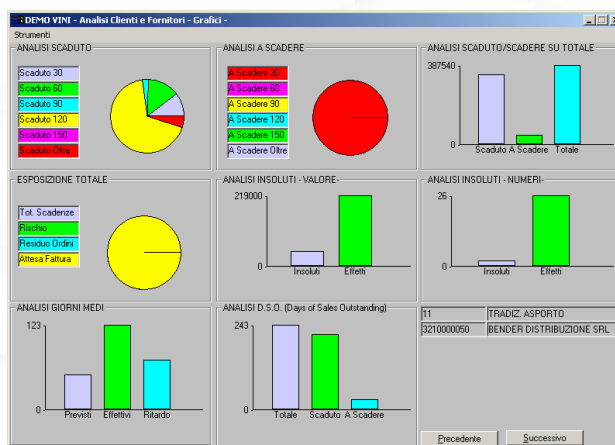
1. Gestione fiscale dati e relative stampe;
2. Analisi di bilancio e relativi indici;
3. Gestione bilanci consolidati;
4. Corrispettivi normali e ventilazione;
5. Iva ad esigibilità differita;
6. Importazione automatica movimenti da remote banking;
7. Generazione differenza cambio di massa;
8. Ageing Analysis e andamento crediti;
9. Analisi e controllo del credito;
10. Gestione credito assicurato;
11. Gestione pratiche legali;
12. Gestione Ritenuta D'acconto, Enasarco, F.I.R.R, I.S.C;
13. Analisi rating clienti;
14. Calcolo interessi di mora per ritardi di pagamento;
15. Gestione tesoreria e analisi finanziaria.

DEMO VINI - Analisi Clienti e Fornitori

Clienti Sospesi Altri
 Cliente / Fornitore 3210000001 - 3210000893

| Div. | L. | Agente | Pos. | Conto | Cl.1 | Cl.2 | Cl.3 | Cl.4 | Cl.5 | Rig. | Fatturato Anno mobile | Fatturato Anno mobile -1 | Scaduto 30 |
|------|-----|--------|------|------------|------|------|------|------|------|------|-----------------------|--------------------------|------------|
| 0 | A19 | | | 3210002953 | 12 | 30 | | | | 10 | 0,00 | 1.426,64 | |
| 0 | A19 | | | 3210002855 | 12 | 30 | | | | 10 | 556,12 | 717,12 | 2 |
| 0 | A19 | | | 3210002821 | 11 | 36 | | | | 10 | 0,00 | 1.414,56 | |
| 0 | A19 | | | | | | | | | 10 | 66.517,91 | 208.392,26 | 5,5 |
| 0 | A22 | | | 3210001108 | 12 | 34 | | | | 10 | 604,80 | 606,53 | |
| 0 | A22 | | | | | | | | | 10 | 804,80 | 606,53 | |
| 0 | A56 | | | 3210000310 | 12 | 34 | | | | 10 | 0,00 | 101,09 | |
| 0 | A56 | | | 3210000483 | 12 | 34 | | | | 10 | 365,40 | 1.609,43 | |
| 0 | A56 | | | 3210001477 | 12 | 34 | | | | 10 | 422,88 | 0,00 | |
| 0 | A56 | | | 3210001513 | 20 | 12 | 19 | | | 10 | 6.819,42 | 14.246,15 | 1,2 |
| 0 | A56 | | | 3210002087 | 12 | 34 | | | | 10 | 0,00 | 101,09 | |
| 0 | A56 | | | 3210002596 | 12 | 30 | | | | 10 | 0,00 | 747,20 | |
| 0 | A56 | | | 3210002716 | 12 | 30 | | | | 10 | 0,00 | 1.487,93 | |
| 0 | A56 | | | | | | | | | 10 | 7.412,90 | 18.272,96 | 1,2 |
| 0 | A58 | | | 3210000340 | 12 | 34 | | | | 10 | 36.000,00 | 0,00 | |
| 0 | A58 | | | 3210000360 | 11 | 72 | 55 | | | 10 | 240.000,00 | 0,00 | |
| 0 | A58 | lv | | 3210000200 | 12 | 34 | | | | 10 | 226.889,93 | 28.780,00 | 8,4 |
| 0 | A58 | | | 3210000412 | 12 | 34 | | | | 10 | 403,20 | 0,00 | |
| 0 | A58 | | | 3210001298 | 12 | 34 | | | | 10 | 311,20 | 0,00 | |
| 0 | A58 | 7 | | 3210002153 | 20 | 10 | 39 | 10 | 10 | GD | 2.126,46 | 292,42 | 3 |
| 0 | A58 | | | 3210002510 | 12 | 30 | | | | 10 | 0,00 | 788,40 | |
| 0 | A58 | | | | | | | | | 10 | 505.120,79 | 23.990,00 | 0,7 |
| 0 | A73 | | | 3210000660 | 20 | 12 | 19 | | | 10 | 20.294,14 | 30.151,14 | 3,8 |
| 0 | A73 | | | 3210000664 | 20 | 12 | 19 | | | 10 | 0,00 | 16.366,32 | |

Legenda: **Totale Generale** Agente Conto



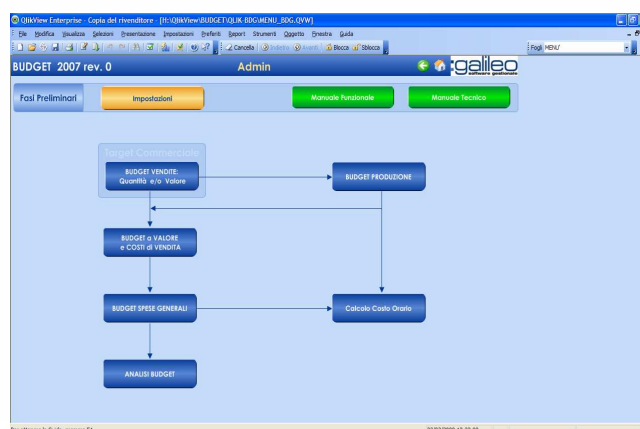
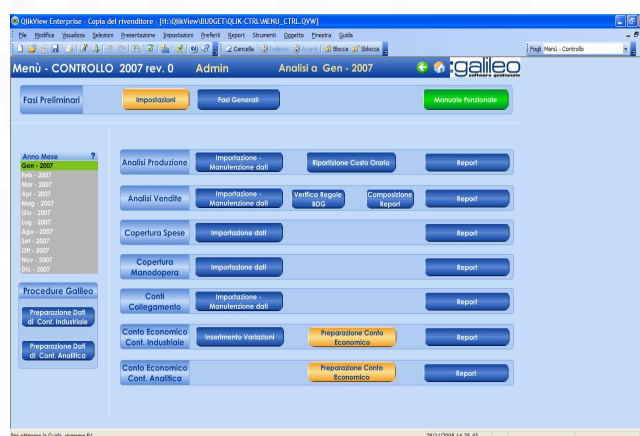
CONTROLLO DI GESTIONE

Gli strumenti di pianificazione e controllo offrono, un moderno sistema per progettare la pianificazione e il controllo di tutte le risorse aziendali. Quindi, non più solo pianificazione e controllo delle capacità economiche e finanziarie dell'impresa, ma un sistema di governo che contempra e coordina anche tutte le operazioni che compongono il sistema della creazione del valore.

Il prodotto è dotato di interfacce semplici che permettono, anche ai meno esperti, di utilizzare la Business Intelligence per fare analisi semplici e complesse. Si rivolge a varie tipologie di utenti: dal manager all'utente standard o evoluto mettendo a loro disposizione indicatori, cruscotti e informazioni di sintesi.

Galileo Business Intelligence integra le aree gestionali per rendere più agevole l'analisi delle specifiche esigenze di ogni azienda.

1. Pianificazione Budget Economico Finanziario;
2. Controllo di gestione aziendale specifico di settore;
3. Analisi indicatori di performance su tutte le aree.

FILIALI ESTERE

Il prodotto favorisce e semplifica i processi di internazionalizzazione. Infatti con Galileo Amministrazione le aziende possono agevolmente lavorare, con il software in lingua, gestendo anche la specifica fiscalità locale, in Spagna, Germania, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Polonia, Russia e prossimamente in Belgio, Inghilterra, Stati Uniti, Canada e Cina.

1. Applicativo utilizzabile in 13 lingue estere;
2. Disponibili 18 fiscalità estere:
 - 2.1. Multiazionalità;
 - 2.2. Intercompany;
 - 2.3. Consolidato di gruppo.



PARLANO DI NOI

Corriere Vinicolo Nr 14 2009



GALILEO CANTINE SOLUZIONI GESTIONALI PER INTENDITORI



- *Logistica interna e movimentazioni in radiofrequenza*
- *Spedizioni, costi trasporto e cauzioni*
- *Controllo di gestione*
- *Gestione documenti e CRM*
- *Amministrazione*

Lo scenario economico in forte tensione e la presenza di un sempre più rapido processo di globalizzazione dei mercati, influenzano profondamente le strutture aziendali anche nel settore vinicolo.

L'azienda al suo interno si vede costretta a rinnovarsi, mentre verso l'esterno è stimolata a interagire in modo sempre più estremo per riuscire a fornire prodotti e servizi sempre più adeguati al veloce mutare della richiesta.

Sono quindi necessarie soluzioni applicative competenti e supporti organizzativi che aiutino l'azienda a sostenere le necessità attuali e a strutturarsi per quelle future.

Sanmarco Informatica SPA grazie ad una pluriennale conoscenza del settore vinicolo/distillerie e delle esperienze maturate presso significative realtà nazionali, ha sviluppato Galileo Cantine, strumento ottimale per la gestione ed il controllo di tutti i processi tipici di una azienda di questa tipologia.

La soluzione d'insieme offerta da Galileo Cantine consente di valutare con semplicità le priorità di informatizzazione, avendo la garanzia che il partner informatico abbia tutte le competenze e i prodotti per poter supportare l'evoluzione del-

l'organizzazione in tutte le aree, da quelle di base a quelle più raffinate. Le funzionalità dell'applicazione forniscono la traccia ideale alla gestione delle seguenti aree:

- *Normativa vinicoli e alcoli*
- *Analisi di laboratorio*
- *Movimentazione cantina e produzione*
- *Impianto di spesa commerciale*
- *Web agenti e supply chain*
- *Gestione spaccio o vendita al banco*
- *Estrazione/Immissione di massa*



Tutta l'applicazione si sviluppa con l'ambizione di poter essere la struttura di base per l'impostazione dell'analisi finanziaria e del controllo di gestione.

Per queste ragioni, Galileo Cantine si propone come la soluzione ideale per aiutare le piccole e grandi aziende a raggiungere la massima efficienza. Il prodotto è distribuito e supportato una gran parte del territorio nazionale. Sanmarco Informatica SPA ha sede a Grisignano di Zocco (VI) e filiali in Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia

e Lombardia, con un organico di 270 persone, ed affianca i propri clienti anche nei loro processi di internazionalizzazione, grazie a un team dedicato specificamente ai mercati esteri che si occupa di implementare i prodotti Sanmarco Informatica con localizzazioni in decine di paesi tra Europa, Americhe, Russia e Cina.

INFO: direzionecommerciale@sanmarcoinformatica.it **SEDI:** Vicenza - Udine - Milano - Reggio Emilia
PARTNER: Sistemi Tre - Alba (CN), Gamma Informatica - Lucca
www.sanmarcoinformatica.it Phone: +39 0444-419333

www.focuswine.it - MARZO 2009 A SETTEMBRE 2009



accesso
Entra nell'area riservata
Username
Password »

WINEinMODERATION.eu
Art de Vivre

vino è...
in agenda
UIV presenta il nuovo progetto 'Area media', a Vinitaly il 3 aprile

in agenda
Roma, 25 marzo: Wine in moderation protagonista di Enotria 2009

il punto su...
Estremo Oriente, i nuovi ricchi a caccia di business nel vino, a cura di E.D.L.

il punto su...
Per le imprese e l'editoria

miniguide
Gli altri siti del network:   

THE NEXT QUALITY EXPERIENCE www.professorwine.it
Oggi: "Cina più vicina con il progetto dell'Uiv nei paesi terzi"

[Vinoography miglior wine blog al mondo](#) [Trentino grappa](#) [Un sistema informativo p...](#)

Focuswine, il mondo del vino ha una voce più forte

Dopo tre anni di rodaggio, l'agenzia quotidiana del Corriere Vinicolo apre a tutti, si rinnova nei contenuti, ma resta sempre ancorata alla stessa filosofia: essere di servizio alle imprese vitivinicole italiane

» **Australia: un anno nero per l'export**
» **Ristrutturazione, termini prorogati**
» **Agivi, 20 anni di storia celebrati a Milano**

ieri on-line

Impegno allargato, no a proibizioni

Il presidente Uiv Sartori sulla proposta d'abbattimento del tasso alcolemico

cronache dal mondo **cronache dall'Italia**

» [Vinoography miglior wine blog al](#) » [Trentino grappa:](#)

il settimanale



GALILEO CANTINE

Registri vinicoli

www.bereilvino.it - Anno 2009



IL PORTALE DELLE AZIENDE VINICOLE E DEL VINO ITALIANO
Cultura. Informazione. Marketing.

Prima pagina

Cerca nel sito:

Trova: almeno un termine tutti i termini

Chi siamo - Servizi - Registrazione - Login

NEWSLETTER
Iscriviti per essere sempre aggiornato sulle novità di BereilVino.it

E-mail



GALILEO CANTINE

Soluzioni gestionali per intenditori






Fratelli Muratori

ULTIMI BEREILVINO

23/03/2009 - Radicale restyling delle etichette Leone de Castris

Leone de Castris ha annunciato l'importante progetto che riguarda il radicale restyling delle etichette. La nostra cantina pugliese ha effettuato un totale restyling proponendo un nuovo e moderno packaging per venire incontro alle esigenze di un consumatore sempre più attento. Le nuove etichette usciranno in concomitanza con i cambi di annata, quindi le prime sono i bianchi ed i rosati 2008. La produzione di questa ultima annata è stata affidata al nuovo enologo Marco Mascellani e alla prestigiosa collaborazione di Riccardo ...

23/03/2009 - Con Perlage Madonna di Campiglio si consacra capitale

ESPLORA BEREILVINO

| | |
|--------------------|-----------------------|
| News & Co. | Vini doc, docg, & igt |
| Degustazioni | I vocaboli del vino |
| Collegamenti utili | Vitigni |

Scopri i feeds RSS di Bereilvino.it!