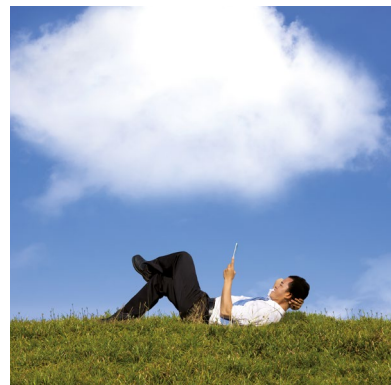
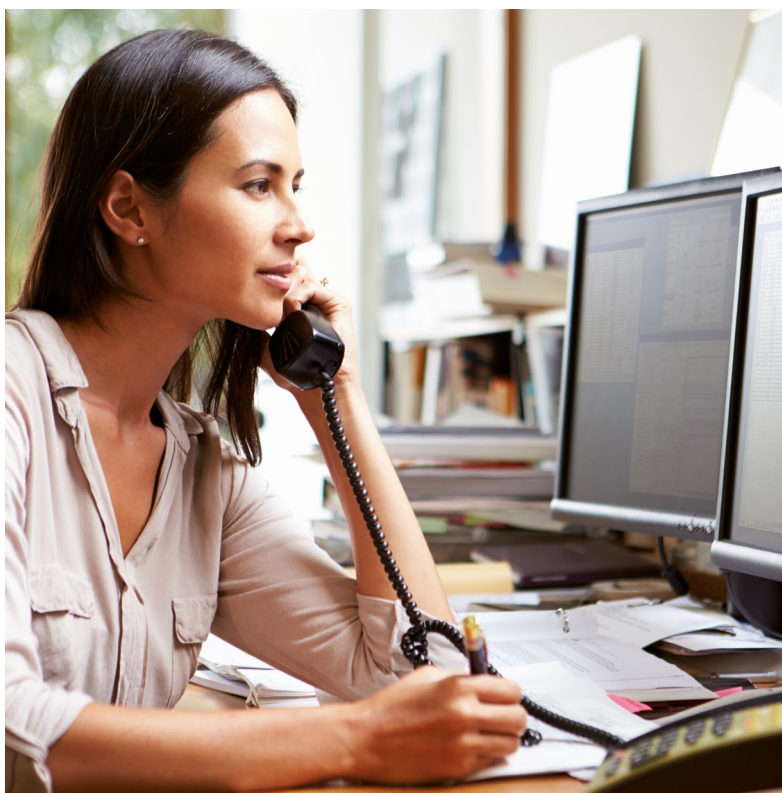
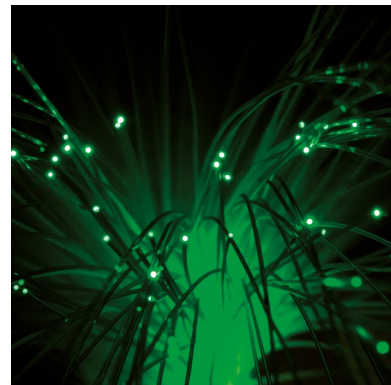


Panthera ERP.

Insieme a te, in ogni tua impresa.





Condividi la conoscenza.

L'informazione è la nuova materia prima dei processi d'impresa.

Va intercettata, raccolta, distribuita.

Va trasformata in decisioni, operazioni e prodotti.

La nuova impresa condivide conoscenza.

Panthera è alleato del tuo business.





Sommario

2	Gestisci tutta la tua impresa, con Panthera
4	Panthera: il panorama d'impiego
6	Completezza applicativa e versatilità
8	Infrastruttura d'impresa
12	Amministrazione e controllo
16	Approvvigionamenti
18	CRM e vendite
24	Produzione
28	Logistica

Gestisci tutta la tua impresa, con Panthera.

Migliorare l'efficienza in azienda, ridurre le dispersioni di tempo ed energia, disporre di strumenti realmente efficaci per controllare e governare le performance.

Sono alcune delle necessità che accomunano le imprese e possono fare la differenza tra successo e insuccesso sul mercato.

Panthera è un ERP di seconda generazione: un software molto evoluto che consente di gestire integralmente un'azienda. La sua completezza applicativa e la sua versatilità, riconosciute da centinaia di realtà che l'hanno scelto, ne fanno uno strumento chiave per ottimizzare davvero i processi aziendali.

L'informazione che ti serve oggi ti insegue, già in home page.

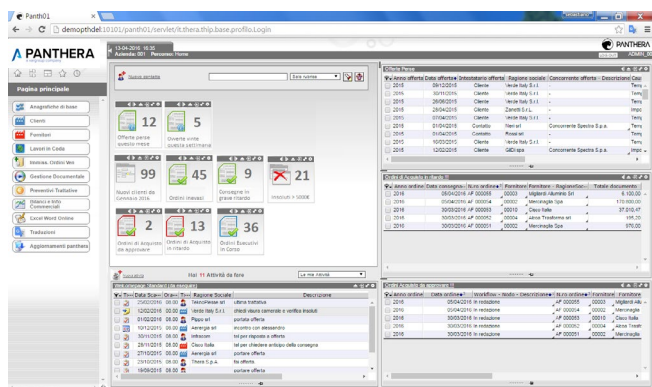
Con **Panthera** è l'informazione a inseguirti e non viceversa! Panthera offre, opzionalmente, una **maschera di benvenuto (Welcome Page) completamente configurabile** dall'utente finale, che gli permette di **integrare in un'unica schermata le funzioni che ritiene più importanti**, i task da compiere (assegnati da altri o dal modulo workflow) ed i fenomeni che ritiene critici per il suo ruolo aziendale.

Così facendo è **l'utente che costruisce a suo piacere** una sorta di **"assistente virtuale"** che lo avviserà proattivamente al verificarsi di un evento importante.

Una soluzione completa e modulabile in base alle esigenze.

Panthera rappresenta una soluzione unica per governare tutta l'impresa. Ma offre anche la possibilità di **acquistare esclusivamente specifiche funzionalità**, per ottimizzare in modo mirato aree nevralgiche della tua impresa, senza investimenti ingenti.

Inoltre **Panthera** si evolve insieme all'azienda nella **rimodellazione dei propri processi**, dimostrandosi un valido strumento anche per il domani. La sua modularità è infatti un valore aggiunto, che consente all'azienda di ridefinire la gestione aziendale in un mercato in continua evoluzione.





Un sistema gestionale che ti aiuta in quattro modi.

1

Migliora la collaborazione tra figure chiave.

Panthera è stato il **primo ERP italiano accessibile via web** e aiuta l'impresa nel **rendere più efficiente la collaborazione** tra gli attori coinvolti nella catena del valore: clienti, fornitori, terzisti, partner, agenti, unità produttive delocalizzate. L'azienda può scegliere in qualsiasi momento, valutando caso per caso, quali figure coinvolgere, anche grazie a rigorose politiche di riservatezza, autorizzazione e sicurezza del dato.

2

Integra tutti i processi interni ed esterni.

Panthera gestisce in un'unica piattaforma tutti i processi aziendali interni - ciclo attivo, passivo, contabilità e controllo di gestione, logistica, produzione interna e conto lavoro - ed esterni. Utilizza regole di codifica e di configurazione dei prodotti univoche, anagrafiche comuni, integrazione e automatizzazione di processi attivi e passivi tra diverse aziende, EDI, contabilità e tesoreria di gruppo.

3

Rende il futuro meno imprevedibile.

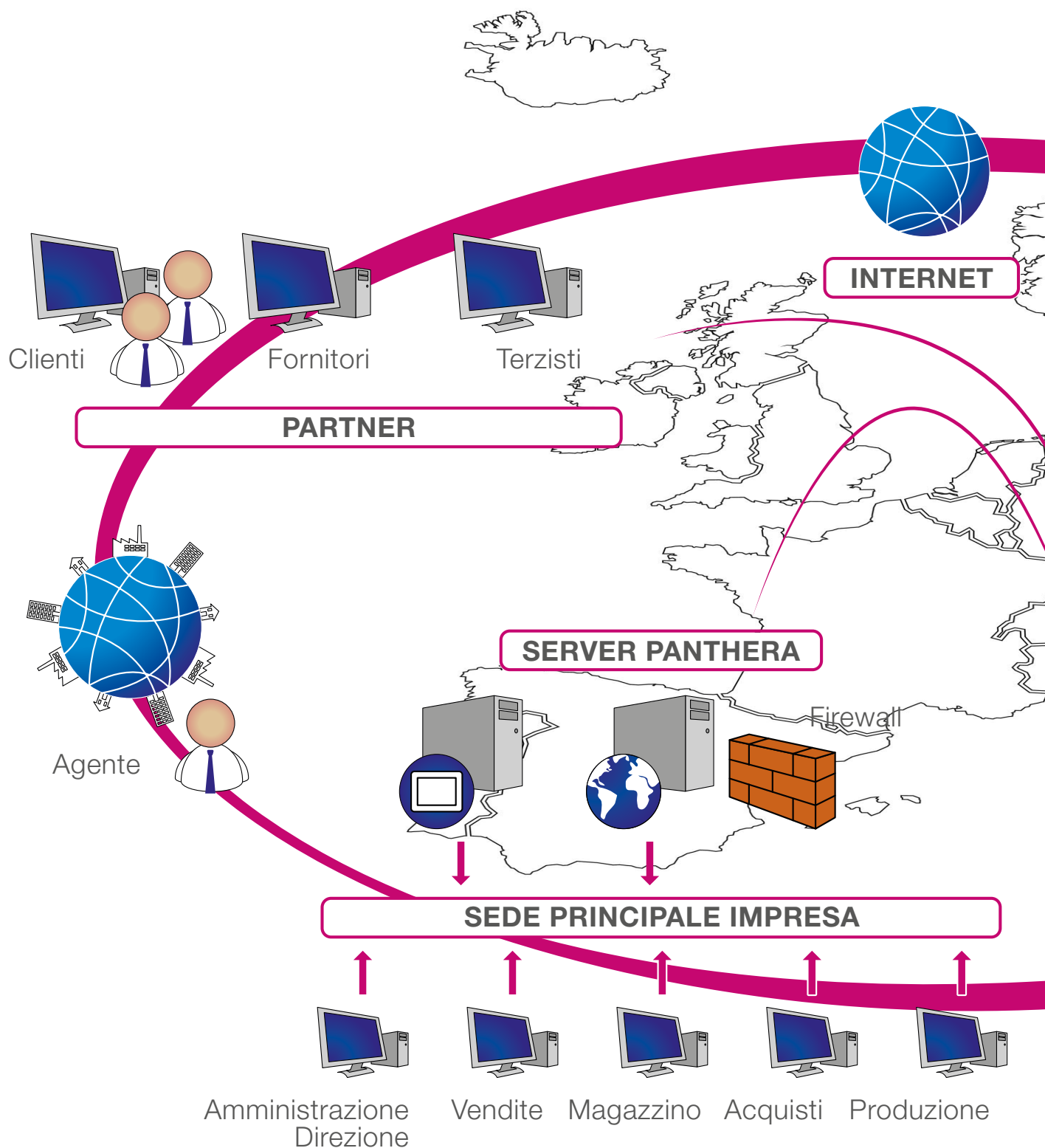
Sviluppato da persone specializzate con trentennale esperienza applicativa e consulenziale in diversi settori industriali, **Panthera** risponde alle **esigenze di progettazione, previsione, pianificazione, ottimizzazione** dell'approvvigionamento, programmazione, schedulazione, controllo delle fasi di lavorazione, analisi di marginalità e rapidità di adeguamento.

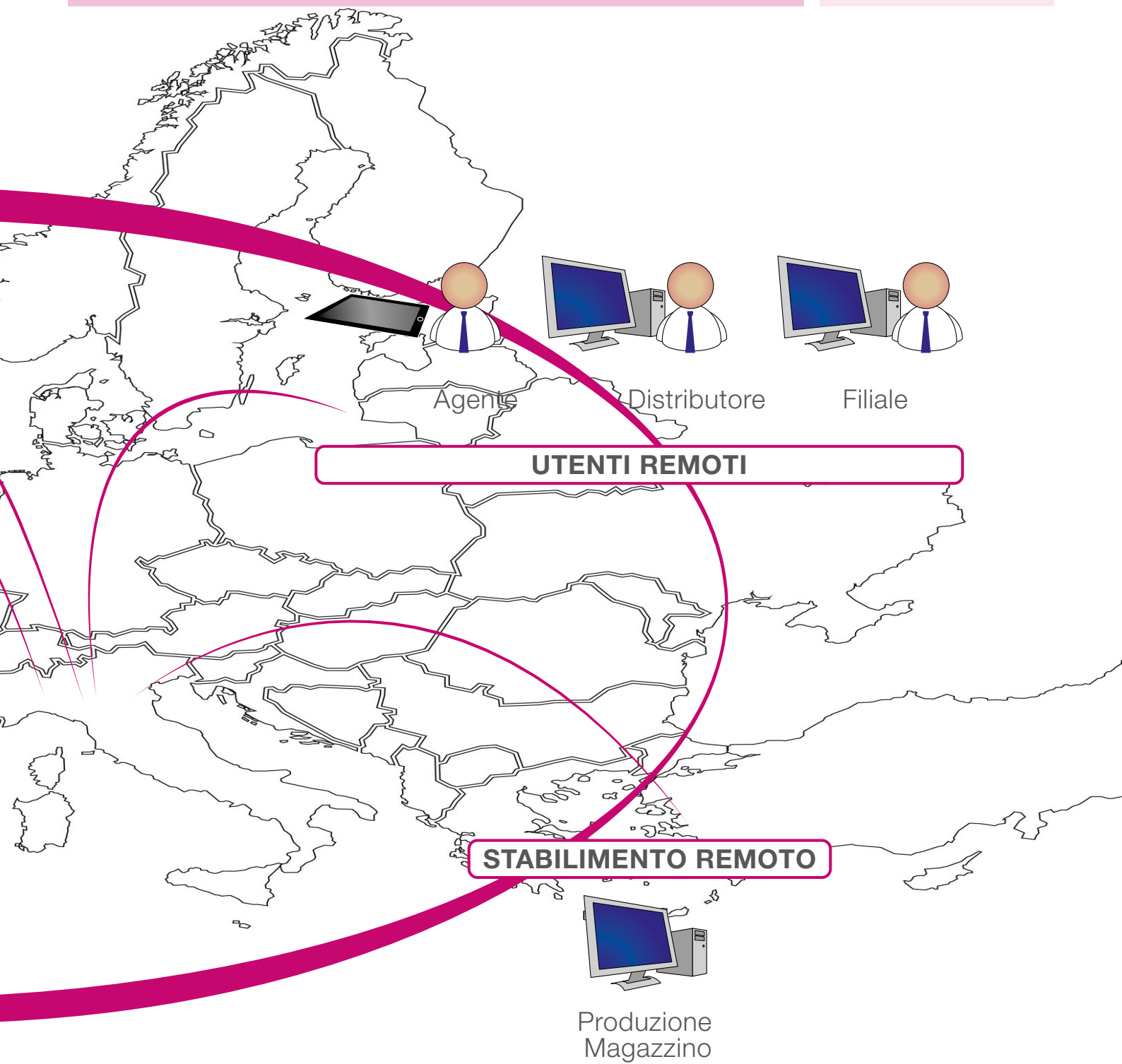
4

Offre funzionalità ad alto valore aggiunto che integrano la copertura applicativa.

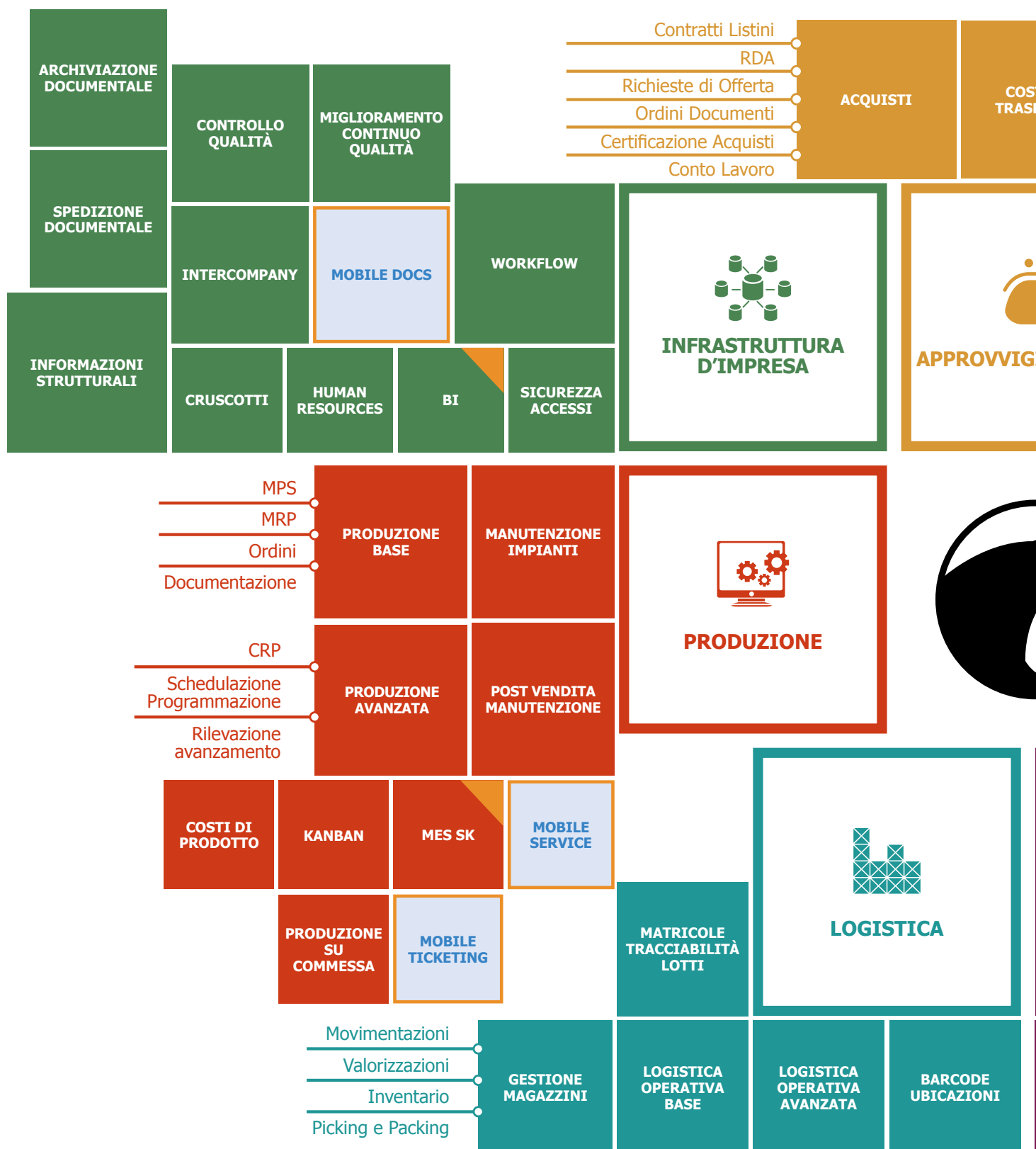
Per contribuire alla crescita del tuo business, ottimizzare la collaborazione tra gli attori e migliorare il controllo dei processi, **Panthera** offre una **copertura applicativa** con funzionalità **ad alto valore aggiunto**: il workflow, la gestione documentale, le offerte di acquisto e di vendita, l'e-commerce, la business intelligence, la codifica e la configurazione guidata degli articoli, il sistema di gestione qualità, la manutenzione degli impianti produttivi, la gestione del noleggio e dell'assistenza tecnica e molto altro.

Panthera: il panorama d'impiego.





Completezza applicativa e versatilità.



Tutto quello che serve per avere sempre sotto controllo il vostro modello di business.



Infrastruttura d'impresa.

L'impresa che estende in rete i propri servizi applicativi risponde a precise esigenze di innovazione, collaborazione e competitività dell'economia moderna, i cui valori si giocano anche grazie alla velocità e capacità di condividere informazioni.

Si dilata la geografia degli interlocutori con cui l'impresa deve trattare e si moltiplicano le opportunità commerciali.

Queste "reti lunghe", in contrapposizione alle reti del distretto industriale tradizionale, "reti corte", hanno bisogno di essere gestite con logiche e strumenti adeguati.

Sicurezza accessi informazioni strutturali

In **Panthera** il patrimonio informativo aziendale può essere utilizzato contemporaneamente sia in ambito interno all'azienda sia interaziendale, eliminando barriere che impediscono di snellire i processi e di creare più valore con una migliore relazione tra clienti, dipendenti e fornitori. L'azienda ha a disposizione una base dati completa, totalmente integrata, le cui informazioni, sempre univoche, possono essere analizzate, interrogate e gestite con rigorosi criteri di protezione e con il totale controllo di chi vi accede. Le singole funzionalità sono organizzate in attività atte a combinare processi formali con flussi operativi personalizzati e basati sul ruolo del singolo utente per facilitare l'accesso diretto alle informazioni aziendali rilevanti per il proprio lavoro.

L'architettura di **Panthera** include:

- **Definizione del ruolo economico dell'utente**

Per abilitare l'accesso al sistema e ai processi autorizzati; non c'è alcuna differenza tra interno ed esterno, la differenza è giocata dalla funzione attribuita all'utente.

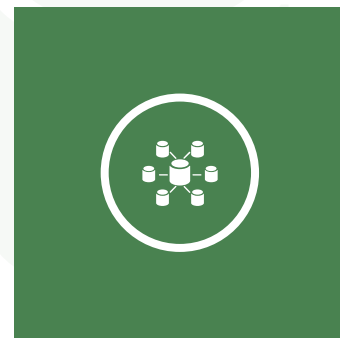
- **Configurazione della sicurezza dell'informazione**

Ogni utente riconosciuto ha accesso a specifiche funzioni applicative; le informazioni sono protette sino al livello del singolo dato.

- **Integrazione dei servizi applicativi**

Il sistema **Panthera** può scambiare informazioni a partire dalle suite di Office Automation (Microsoft Office, Open Office) sino a interoperare con altre applicazioni gestionali, mediante web services, grazie all'utilizzo di standard XML.





Gestione documentale

Gli obiettivi di un Sistema di Gestione documentale sottendono al miglioramento dell'efficienza interna dell'azienda, al miglioramento del rapporto con i fornitori e alla maggiore efficacia nei rapporti con i clienti.

Gli obiettivi:

- **Facile reperibilità del documento da qualunque luogo**
- **Disponibilità certa del documento**
- **Veloce individuazione del documento di interesse**
- **Riduzione dei costi di archiviazione**
- **Semplice processo di approvazione per il rilascio di un documento**

Il sistema di Gestione Documentale in Panthera rappresenta un moderno ed efficace **strumento di utilizzo strutturato dei documenti**, all'interno del quale è possibile archiviare, consultare e distribuire, in modo controllato, documentazione di interesse, sia all'interno che all'esterno dell'azienda.

Gestisce tutte le tipologie di documenti archiviabili sulla base di attributi statici predefiniti o definibili dinamicamente dall'utente associando diversi livelli di autorizzazione per revisione o consultazione.

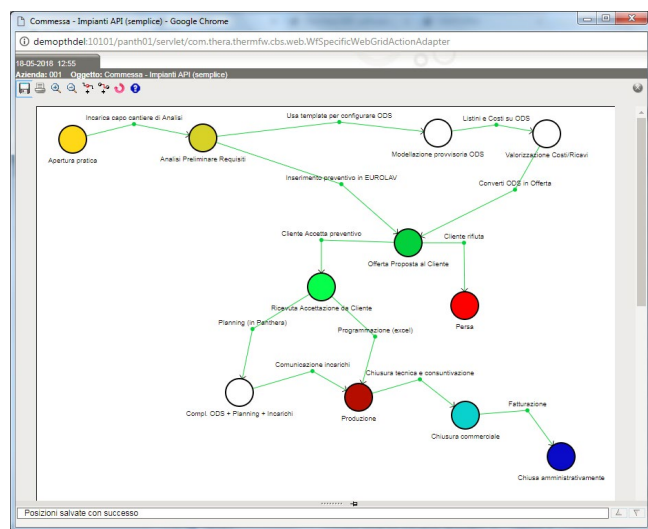
Omogeneità dei documenti aziendali, **tempestività** nel reperimento delle informazioni, **univocità** della documentazione sono i principali vantaggi determinati dal sistema. La soluzione è integrabile con il modulo **Archiviazione Sostitutiva** a fini fiscali e legali. È possibile automatizzare la spedizione di tutti i documenti tramite il **Servizio di Spedizione Digitale (SSD)**.

Workflow

Per processo di workflow si intende la gestione del passaggio di documenti da reparto a reparto secondo le regole dettate dalle procedure aziendali e, se previsto, coerentemente con quanto indicato dal Sistema Qualità dell'azienda. **Panthera**, il cui modello esecutivo è basato sui processi, automatizza le attività individuali eliminando i passi non necessari per **incrementare l'efficienza delle risorse** coinvolte e **l'efficacia delle procedure**.

I processi aziendali possono essere costruiti in base a esigenze distinte tanto da rendere **il lavoro quotidiano più flessibile, maggiormente controllato e con elevato grado di qualità**.

Gli addetti coinvolti in processi decisionali sono in grado di verificare, approvare o respingere l'avanzamento delle attività.



Infrastruttura d'impresa.

QMS: sistema qualità

Il Sistema Gestione Qualità di **Panthera** applica le norme **ISO 9000**, che sottendono al miglioramento dei processi aziendali, con particolare attenzione verso:

- **Controllo Qualità:** che comprende pianificazione, esecuzione e registrazione dei controlli; verifica dei dispositivi di monitoraggio e misurazione, rilevazione dei prodotti non conformi e dei difetti provenienti da:
 - Acquisto materie prime o semilavorati;
 - Lavorazioni esterne (norma UNI EN ISO 9001, punto 7.4);
 - Produzione, sia all'avanzamento di attività lavorativa sia al versamento del prodotto primario o sottoprodotti (norma UNI EN ISO 9001, punto 7.5.1);
 - Resi da cliente.

I documenti di collaudo sono associati a specifici **piani di controllo** atti a gestire verifiche sia per variabili che per attributi.

- **Non Conformità di prodotto:** è il processo

destinato al rilascio dei Rapporti di Non Conformità e Azioni Correttive per l'eliminazione preventiva delle cause rilevate o di quelle potenziali.

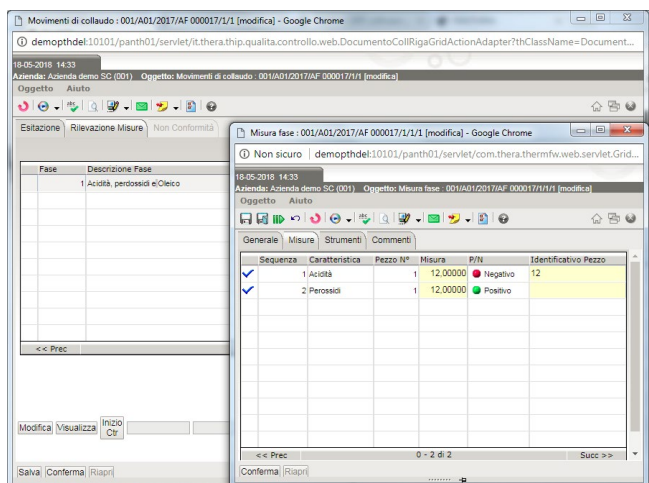
La rilevazione dei prodotti non conformi e dei difetti è corredata da analisi di frequenza e importanza. delle cause di difettosità, mediante **Analisi di Pareto**. Lo scopo è quello di: osservare i problemi, determinare la loro frequenza, decidere gli interventi migliorativi.

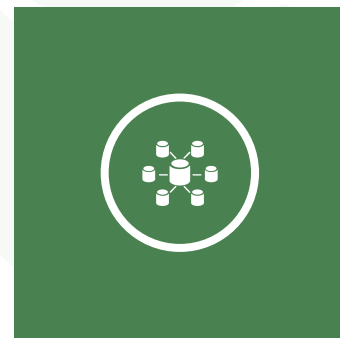
- **Valutazione fornitori:** la corretta valutazione e classificazione dei fornitori passa attraverso il sistema di Vendor Rating basato su **cinque indici di classificazione confrontabili con target fissati per periodo:** indice prezzi, livello qualità delle forniture, indice puntualità delle consegne, indice esiti negativi, indice valutazione personale.

- **Reclami:** il reclamo può essere colto dall'azienda come "opportunità" poiché permette di passare **dall'insoddisfazione alla fidelizzazione del cliente**. Con il sistema di risoluzione dei reclami è disponibile una dettagliata analisi di frequenza per: periodo, cliente, prodotto.

- **Verifiche Ispettive:** il processo (norma ISO 19011) è a supporto della gestione audit, sia interni che esterni (presso fornitore), anche ottemperati dal cliente stesso.

- **Risorse Umane:** il personale che esegue le attività ha effetto sulla qualità del prodotto; il Sistema Gestione Qualità **Panthera**, in ordine alle risorse umane, rileva e gestisce competenze, grado di istruzione, addestramento, abilità ed esperienza.





Business Intelligence

Avere le informazioni giuste al momento giusto consente di perseguire al meglio gli obiettivi di business.

La Business Intelligence di **Panthera** è lo strumento di analisi direzionale multidimensionale, con front-end grafico e analisi preconfigurate, in grado di capire l'andamento delle performance dell'azienda.

È possibile avere il completo controllo dell'organizzazione aziendale grazie a:

- **Analisi sull'andamento delle performance aziendali**
- Ricerca di **trend nascosti** che favoriscano decisioni innovative;
- Ricerche su tutti i dati per una visibilità completa che consenta di scoprire insospettite connessioni e relazioni tra i dati.

Cruscotti

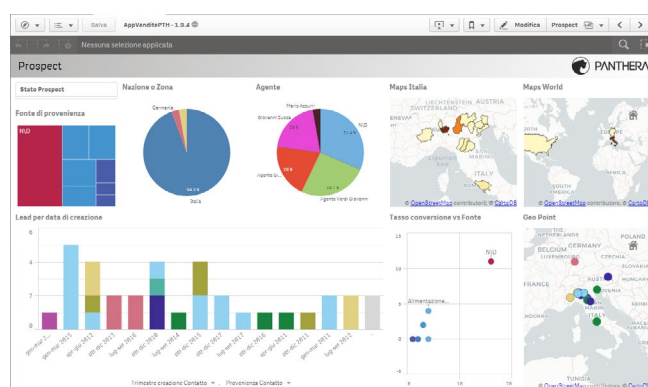
Il modulo cruscotti permette di costruire intuitivamente delle interfacce ad hoc, integrando informazioni apparentemente scollegate tra loro ma con un soggetto comune (il Cliente, il Fornitore, l'Articolo, la Commessa, ecc. ecc.).

Possono essere richiamate da qualsiasi maschera di **Panthera** sfruttando i Navigatori a Tunnel e diventare strumenti operativi poiché al loro interno offrono tutte le funzionalità applicative originalmente previste da ogni singola funzione "inglobata" nel cruscotto.

EDI

Con il modulo EDI si costruiscono interfacce di scambio e traduzione dati con sistemi gestionali di Clienti o Fornitori.

Direttamente interfacciato con le funzioni di Contratti, Ordini Aperti e Piani di Consegna, DDT e Fatture, automatizza i flussi di scambio dati fra le aziende che operano in filiere strutturate (es. Automotive o GDO).



Amministrazione e controllo.

In un contesto di forte rinnovamento la Funzione Amministrativa modifica il proprio ruolo che, oggi, non è più limitato alla rendicontazione di dati contabili e bilanci, ma partecipa attivamente nella definizione di sistemi e metodi di supporto ai processi decisionali. Gli investimenti aziendali sono risolutivi se finalizzati all'adozione di soluzioni applicative complete che garantiscano la misurazione dei risultati dell'impresa.

Panthera Amministrazione e Controllo fornisce risposta a occorrenze fondamentali dell'impresa:

- Consuntivi accurati e bilanci rigorosi a cadenze temporali sempre più ravvicinate
- Intenso scambio di informazioni con clienti, fornitori e collaboratori
- Situazioni finanziarie anticipate per l'analisi dei flussi e per la copertura dei fabbisogni.

Inoltre, il Sistema Amministrativo Contabile prospetta nuove opportunità per contenere i costi di gestione e di distribuzione delle informazioni.

Un esempio: i comuni documenti cartacei quali fatture, estratti conto, scadenzari, solleciti, vengono tempestivamente trasformati in documenti digitali e sono inviati ai rispettivi destinatari.

Il dominio Amministrazione e Controllo è stato progettato per determinare con elevata velocità il risultato aziendale.

Amministrazione

Contabilità generale e IVA

Un avanzato sistema di analisi consente di esaminare la situazione patrimoniale ed economica dell'azienda a una qualsiasi data, indipendentemente dagli esercizi effettivamente aperti, includendo o meno le diverse tipologie di movimenti provvisori.

La particolare struttura dei saldi contabili permette, in fase di sovrapposizione d'esercizio, l'analisi della situazione patrimoniale del nuovo esercizio, includendo i saldi dell'esercizio corrente.

Gestione clienti e fornitori

Panthera Amministrazione e Controllo comprende tutte le attività necessarie per **gestire la situazione contabile clienti**, le rimesse e il credito che sono parte integrante del processo di **definizione del Cash Flow, della gestione dei crediti insoluti e della valutazione dei rischi**.

Nell'ambito della Contabilità Clienti, le attività della gestione del credito consentono il controllo dei limiti di credito, l'approvazione dei clienti, la definizione dei contatti, la verifica delle informazioni e la produzione

Phantera Amministrazione e Controllo
192.168.12.134:10101/pantera/Amministrazione/Controlli/ContoEconomico/ContoEconomico.aspx?app=177&id=940

192.168.12.134:10101/pantera/Amministrazione/Controlli/ContoEconomico/ContoEconomico.aspx?app=177&id=940

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico

Conto Economico



di documenti tra i quali rivestono rilevante importanza:

- **gli estratti conto**, che forniscono informazioni complessive sulla situazione contabile, sulle rate scadute, a scadere e sull'esposizione degli effetti del singolo cliente.
- **lo scadenziario** che dà facoltà di controllare in modo tempestivo la situazione dei propri crediti scaduti e di quelli prossimi alla scadenza con la possibilità di operare azioni finalizzate al recupero del credito.

L'efficace gestione del **recupero crediti** è finalizzata ad aumentare la produttività e la qualità del servizio erogato dall'azienda ai propri clienti diminuendo, nel contempo, i costi di gestione.

Il totale controllo della **situazione debitoria e pagamenti fornitori** sono processi atti a esaminare la situazione fornitori con puntuale precisione in modo che le disposizioni di pagamento non comprendano, inavvertitamente, forniture in contestazione per merce non confacente o per condizioni contrattuali non previste. **Lo scadenziario**, quale strumento atto al controllo dei debiti, fornisce un quadro dei movimenti finanziari per la pianificazione delle uscite.

Cespiti

La gestione dei cespiti, sia immateriali che materiali, si basa su **regole di ammortamento** flessibili e innovative volte a ottimizzare le informazioni di carattere **economico, civilistico e fiscale** per qualsiasi settore di attività. Le regole permettono di ottenere diversificate proiezione di calcolo delle quote di ammortamento, oppure elaborazioni e relative stampe fiscali, sia in funzione dei vari coefficienti di ammortamento, sia in funzione delle varie tipologie di ammortamento a cui un bene è associato.

Amministrazione agenti e provvigioni

I contratti di agenzia, pluri o monomandatari, sono subordinati a norme civilistiche, fiscali e previdenziali assolute con accurata precisione in Panthera.

Le attività legate al calcolo, alla maturazione e alla liquidazione delle provvigioni da conferire ad agenti e rappresentanti possono dipendere da eventi amministrativi quali: anticipi, addebiti e accrediti che, in base a diversi valori di riferimento, determinano il compenso maturato dall'agente in un esatto periodo.

Il sistema assolve in modo completo le problematiche connesse al Fondo Indennità di Risoluzione Rapporto (FIRR) ed ENASARCO.



Amministrazione e controllo.

Tesoreria

Il sistema concorre nello svolgimento dei processi operativi di previsione e **controllo dei flussi finanziari** e di coordinamento dell'esecuzione delle operazioni di tesoreria al fine di **ottimizzare la gestione del rapporto tra azienda e sistema bancario** e di garantire potere contrattuale all'impresa.

- **Controllo banche e riconciliazione estratti Conto**

Controllo sistematico della corretta applicazione delle condizioni concordate con gli istituti bancari, tramite la verifica delle condizioni bancarie e il confronto tra le date valuta, le spese e gli interessi calcolati dal sistema con quelli effettivamente applicati.

Il meccanismo automatico di riconciliazione estratti conto effettua la spunta tra i movimenti di banca, acquisiti tramite i servizi di remote banking e i movimenti di tesoreria, in modo da evidenziare le rispettive divergenze.

- **Pianificazione liquidità (Cash Flow)**

È possibile la gestione anticipata dei flussi finanziari tramite la corretta pianificazione delle politiche di affidamento e di canalizzazione del lavoro bancario, grazie alla disponibilità di informazioni utili a conoscere in anticipo l'andamento dei movimenti finanziari in ingresso e in uscita, e a prevedere, nei dettagli, i saldi futuri delle diverse linee di credito.

- **Analisi economicità finanziaria e rischi**

Le valutazioni economiche e i processi decisionali in ambito finanziario sono supportati da funzioni di ottimizzazione che suggeriscono le scelte più opportune a fronte di definiti scenari e di analisi statistiche finanziarie che permettono di valutare attentamente il costo reale delle scelte effettuate. Il sistema individua gli abbinamenti più idonei tra banche/linee di presentazione o di pagamento e tra scadenze attive e passive.

Viene mantenuto un controllo costante, in tempo reale, della situazione delle varie linee di credito portando in evidenza eventuali situazioni di criticità.

Controllo di gestione

Il Controllo di Gestione, oggi essenziale per la guida dell'impresa, fornisce un insieme di componenti applicativi atti a operare con grande flessibilità e capacità di adeguamento nel rispetto dei criteri contabili di quadratura e competenza delle registrazioni contabili.

- **Contabilità analitica**

Rispetto alle funzionalità di una contabilità analitica tradizionale, **Panthera** ha la possibilità di:

- Gestire registrazioni in valuta con conversioni valutarie sia immediate che differite
- Effettuare controlli di quadratura fino al livello della divisione contabile
- Classificare e riclassificare imputazioni e stampe di bilanci
- Rilevare e calcolare varianti di prezzo e/o di efficienza
- Calcolare costi unitari e utilizzare criteri statistici per elaborare cessioni interne di costi (Activity Based Costing)
- Collegarsi a tutti i sottosistemi aziendali



• **Controllo di gestione**

Il controllo di gestione è il sistema volto a indirizzare il management verso il conseguimento degli obiettivi stabiliti in sede di pianificazione operativa rilevando, attraverso la misurazione di appositi indicatori, lo scostamento tra obiettivi pianificati e risultati conseguiti e informando di tali scostamenti gli organi responsabili affinché possano decidere e attuare le opportune azioni correttive.

Panthera Controllo di Gestione è in grado di produrre analisi in modalità sia Direct che Full Costing. Essendo dotato di un sistema di acquisizione dei dati budget e di un reporting totalmente configurabile, è possibile mettere a confronto budget e consuntivi su qualsiasi intervallo temporale e su qualsiasi combinazione degli oggetti del controllo.

Contabilità Enterprise

La suite **Enterprise Accounting** di **Panthera** soddisfa le esigenze di gestione avanzata della realtà multisocietarie e multinazionali.

La Contabilità d'impresa deve, prima di tutto:

- Favorire e governare il flusso informativo tra le diverse entità giuridiche e/o economiche che ne costituiscono la struttura di base
- Permettere la condivisione dei dati degli archivi di base (anagrafiche e tabelle) tra le varie aziende del gruppo
- Mettere a disposizione funzioni di registrazione e di gestione delle partite intercompany
- Offrire funzioni di analisi delle informazioni così raccolte e fornire la reportistica istituzionale prevista.

La suite soddisfa queste esigenze con tre diversi moduli:

• **Modulo base enterprise**

- Condivisione dei dati o referenziazione
- Automatizzazione delle regole di pubblicazione
- Pianificazione dei processi
- Gestione code per elaborazioni batch su piattaforme non AS/400

• **Contabilità enterprise**

- Struttura gruppi aziende
- Ageing di gruppo
- Bilancino di verifica di gruppo
- Ambito di consolidamento
- Bilancio aggregato
- Liquidazione IVA di gruppo
- Gestione conti valutarî
- Gestione dati statistici
- Contabilità divisionale

• **Tesoreria enterprise**

- Gestione Cash Pooling
- Analisi flussi di gruppo
- Situazione saldi di gruppo
- Incassi e pagamenti in nome e per conto



Approvvigionamenti.

Fare leva sulla riduzione del prezzo di fornitura non è più sufficiente per soddisfare le necessità correnti dell'impresa, ma sempre più intensamente è indispensabile ricorrere a tecniche maggiormente incisive che possono essere affinate solo mediante l'ausilio di un sistema che assicuri l'intera gestione del processo d'acquisto.

I vantaggi:

- **Miglioramento del processo di acquisto**

L'intero processo di acquisto è automatizzato, integrato e condiviso sulla filiera di fornitura (Supply Chain).

I compiti ricorrenti sono delegati al sistema, gli addetti si dedicano alle attività a più alto valore, gli errori di processo si riducono drasticamente.

- **Riduzione di costi e tempi**

Il sistema riesce a portare in evidenza i migliori offerenti per qualità della fornitura. La contrattazione del rapporto può essere portata in rete e assolta in tempo reale. Dispone e organizza le informazioni per una accurata analisi delle performance del fornitore.

- **Controllo della conformità alle politiche di acquisto**

Il processo identifica e segnala richieste di approvvigionamento e forniture non in linea con le politiche aziendali di acquisto predefinite.

Esecuzione degli acquisti

Il processo di esecuzione comprende tutte le attività relative alla generazione e trasmissione di un acquisto, attraverso:

- **RDA (Richieste Di Approvvigionamento)**

Il sistema classifica gli utenti autorizzati ad inviare RDA all'ufficio acquisti. Il processo di trasformazione da RDA a richiesta di offerta, o ordine di acquisto, è guidato da workflow per il controllo della congruenza dell'ordine e il rispetto delle politiche aziendali di acquisto.

- **RDO (Richieste Di Offerta)**

I fornitori a cui inviare le richieste di offerta sono individuabili mediante suggerimento del sistema. L'utente può gestire i ritorni d'offerta e le assegnazioni evadendo la richiesta accettata con un contratto o un ordine di approvigionamento

- **Ordini di acquisto**

Il sistema gestisce, nel processo acquisti, l'**acquisto di materiali, prodotti, servizi**: il portafoglio ordini può essere alimentato manualmente o mediante un processo (Pianificazione)

- **Controllo forniture**

Il processo di **ricevimento dei materiali** attesta l'entrata dei materiali basando i controlli di correttezza sui rispettivi ordini di acquisto. È in questa fase che vengono individuati i prodotti da destinare al controllo qualità e al collaudo.

Il processo di **certificazione degli acquisti** verifica la congruenza della fornitura rispetto alle quantità riscontrate nella fase di ricevimento e alle condizioni

Inquiry | Inquery - Google Chrome | [Google Chrome](#)

demonphed10101.pamf.it/services/thermaweb.inquiry.web.js?inquer

<< PASC 106 120 9 301 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 >>>PASC

Analisi pianificazione - Data di pianificazione: 14/05/2018

Articoli pianificati sull'ambiente di pianificazione STD

Articolo	Descrizione	Ind	JMR	Pianifc	Livello	Status	Ord. plan.	Supp.
PASL 976500	FILZ FCSN DI 65 G OGIUQUA BLOCCO INT	●	0	HACEDINE	USI	STL		NO
Panfic MED - Medicine								
302-RCh-A	Cilindrone Radiologia	●	1.637.766	MED	USI	STL		✓ NO
22110020	BOCCAIA HANPOLA	●	3.713	MED	USI	STL		✓ NO
22110026	GRUPPO HANPOLA	●	2.831	MED	USI	STL		✓ NO
20214693	ASSIEME SPECIOAO	●	0	MED	USI	STL		✓ NO
22011031	SUPPORTO LITINOTRE PARALL SUPERIO	●	0	MED	USI	STL		✓ NO
301678	AUBRO ANTOBRE LAURELL CROSS	●	0	MED	USI	STL		✓ NO
3021336	SUPPORTO LITINOTRE PARALLEGRAMMA	●	0	MED	USI	STL		✓ NO
3021339	SUPPORTO LITINOTRE PARALL SUPERIO	●	0	MED	USI	STL		✓ NO
3021343	SUPPORTO LITINOTRE PARALL SUPERIO	●	0	MED	USI	STL		✓ NO
3021651	LEVA	●	0	MED	USI	STL		✓ NO
2201646	HANPOLA	●	0	MED	USI	STL		✓ NO
2021637	GRUPPO GRANO REGOLATORE	●	0	MED	USI	STL		✓ NO
3021402	SUPPORTO MANUALEGRAMMA	●	0	MED	USI	STL		✓ NO
Panfic PLANIFICAZIONE - Produzione								
G0R421C829709	G0R421C8 9704*370	●	239.942.268	PLANIFICA	USI	STL		✓ NO

<< PASC 106 120 9 301 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 >>>PASC



economiche stabilite nell'ordine fornitore; i successivi controlli automatici di tipo amministrativo-contabile predispongono la contabilizzazione dei documenti.

Le anomalie derivanti dai controlli sono condivise sia con il fornitore sia con i responsabili dell'impresa che, in tal modo, sono facilitati nell'apportare le opportune azioni correttive a cui conseguono blocchi automatici di pagamento fatture e la relativa **valutazione del fornitore**.

Conto lavoro o gestione terze parti

Con il Conto lavoro di **Panthera** è possibile gestire le tre applicazioni di conto lavoro adottate in Italia.

- **Conto lavoro di produzione/assemblaggio**

Permette di definire i componenti da spedire al terzista, quelli che il terzista utilizzerà di propri e valorizzare l'attività eseguita dallo stesso. All'uscita/rientro della merce vengono aggiornati i saldi di magazzino del terzista, pertanto è sempre possibile conoscere la merce in deposito presso i propri partner e pianificarne l'eventuale riapprovvigionamento. Il controllo fatture passive chiude il processo anche economicamente.

- **Conto lavoro di trasformazione o di reparto**

Permette di gestire il terzista trattandolo come un reparto interno all'Azienda. La spedizione del prodotto grezzo al terzista fa avanzare la fase di lavorazione nel gantt di produzione ed il rientro in magazzino del prodotto lavorato la chiude; esattamente come se un operatore di produzione avesse fatto dichiarazioni di inizio e fine produzione.

- **Conto lavoro attivo**

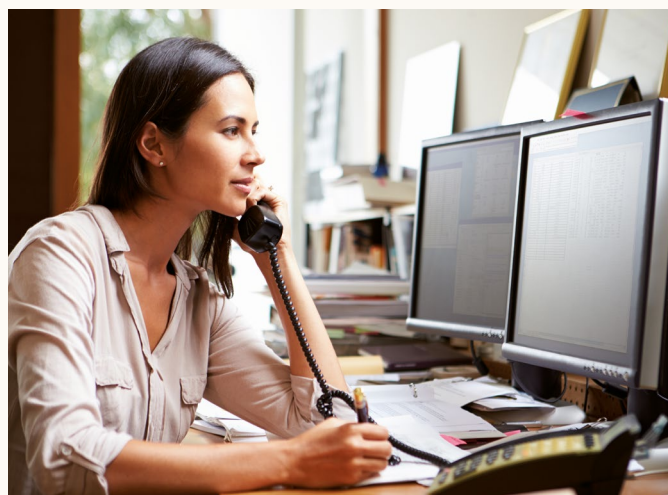
L'azienda opera a sua volta come terzista. Il sistema permette di definire e controllare le fasi di lavorazione e conoscere la giacenza in azienda del materiale di proprietà del cliente, pur senza codificare nuovi articoli ad ogni lavorazione richiesta.

Pianificazione approvvigionamenti

Anche le aziende commerciali o di distribuzione possono godere della potenza di un motore MRP in supporto agli approvvigionamenti.

Per ogni famiglia di articolo è possibile individuare migliori politiche di approvvigionamento (scorta minima, punti di riordino, fabbisogno da ordine cliente o da previsione di vendita che vengono armonizzate nel tempo secondo finestre configurabili di "miglior domanda").

Il sistema permette di rilasciare automaticamente RDA o Ordini di Acquisto e offre anche dei suggerimenti di correzione agli ordini già rilasciati in caso di mutate condizioni di fabbisogno.



CRM e vendite.

I domini applicativi vendite e CRM automatizzano l'intero processo di vendita dal contatto iniziale con il cliente, attraverso la gestione dell'ordine sino alle fasi di spedizione, per completarsi con il servizio continuo di postvendita. Nello svolgimento del processo sono sempre presenti tre importanti obiettivi: accrescere la fidelizzazione della clientela, gestire efficacemente la relazione con ogni singolo cliente, ottenere vantaggio competitivo rispetto alla concorrenza.

Il valore aggiunto del dominio Vendite e CRM Panthera è percepito da:

Funzioni direttive aziendali - fornisce un quadro completo e sempre aggiornato del portafoglio ordini, propone il controllo del costo del venduto. Grazie all'analisi delle attività di vendita si provvede a determinare, inoltre, il valore generato dal cliente lungo il ciclo di vita della sua relazione con l'impresa.

Clientela, rete di vendita e funzioni commerciali - grazie all'accesso via web, tramite browser, in tempo reale il cliente può accedere al sistema informativo per semplici comunicazioni, evidenziare eventuali urgenze

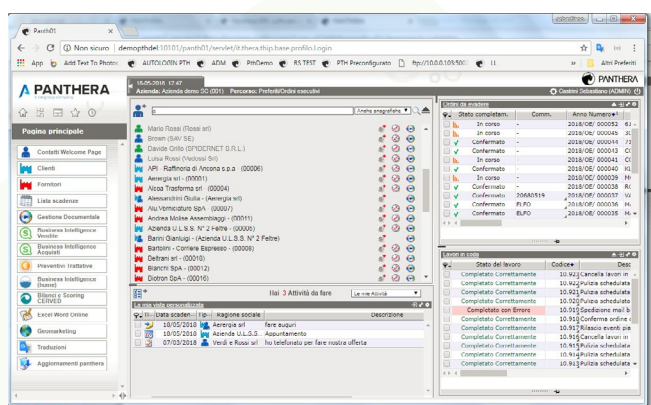
o per azioni più complete, che vanno dall'immissione di ordini alla consultazione dello stato di avanzamento commessa, sino a interrogare la prima data di consegna possibile per singola riga d'ordine (ATP - Available to Promise).

I vantaggi

- **Massimizzazione della soddisfazione** dei clienti grazie alla realizzazione di una stretta relazione con la clientela
- **Miglioramento dell'efficienza operativa** del processo di vendita attraverso l'analisi delle vendite
- **Risparmio dei tempi e dei costi** di gestione dell'ordine.
- **Controllo dell'intero ciclo di vita e del processo** di avanzamento dell'ordine in tutte le sue fasi.
- **Flessibilità e adattabilità** dei processi esecutivi in grado di cambiare con l'evolvere dei modelli di business dell'azienda.
- **Facilità di distribuzione e di accesso controllato alle informazioni** grazie alla tecnologia web-based.

CRM

Con il modulo CRM, nativamente integrato alla Welcome Page, è possibile gestire Lead e Prospect, gestire Offerte (che poi verranno promosse a Ordine) e analizzare in profondità le Lost Opportunity (perché ho perso, con quale prodotto, con quale agente, su che





tipo di cliente, contro quale Competitor). E' possibile **tracciare tutte le fasi della trattativa** (Workflow) o tenere traccia di note, visite, appuntamenti eseguiti su Prospect o Clienti. Permette il controllo dei task compiuti (o non compiuti) dai vari collaboratori, che è possibile consultare dall'interno di Panthera o sul calendario personale (Outlook, Google, smartphone o tablet). Con il connettore verso qualsiasi sistema di posta (anche su smartphone o tablet) **è possibile importare le e-mail più rilevanti** all'interno del Documentale per poi consultarle dal CRM.

Grazie ai Navigatori a Tunnel, dalla scheda CRM del Cliente posso raggiungere con 1 solo click qualsiasi dato che riguarda il cliente selezionato (dati contabili, commerciali, logistici). Non esiste pertanto alcuna informazione contenuta nell'ERP che non possa essere visualizzata dal CRM.

ATP (Available To Promise)

Con il modulo ATP è possibile, direttamente in fase di inserimento dell'Ordine Cliente, chiedere al sistema di confermare la fattibilità della data promessa o proporre una nuova. Il modulo ATP esplora l'eventuale distinta base del prodotto offerto, ne analizza la disponibilità dei componenti e tutti i lead time per l'acquisto dei componenti mancanti e delle successive fasi produttive. Supportato poi dalle funzioni di Accantonato e Prenotato, mette l'azienda nella condizione di mantenere le date promesse al Cliente.

Marketing

Il modulo Marketing di **Panthera** è parte integrante dell'applicazione: le informazioni prodotte dalle diverse funzioni aziendali (vendite, acquisti, logistica, amministrazione) si trasformano in materia grigia, usata per generare nuove azioni di marketing.

Tale interazione fra reparti avvierà un circolo virtuoso che permetterà di instaurare relazioni profittevoli con i clienti acquisiti e nuove relazioni con quelli potenziali. I clienti possono essere classificati e raggruppati in cluster, su cui intervenire in modo peculiare. Si possono eseguire campagne di marketing (telemarketing, e-mail marketing ecc.), identificandone costi e ricavi previsti, tracciandone i singoli feedback e attivando i possibili follow up. Il marketing genera quindi opportunità per il commerciale.

L'intero processo - l'acquisizione del nominativo, l'esecuzione delle campagne, gli appuntamenti, fino all'emissione dell'offerta al potenziale cliente - viene condotto e controllato da Panthera.

La gestione dei competitor, infine, permette di classificare i punti di forza e di debolezza delle altre offerte rispetto alla propria: una cartina al tornasole della propria competitività sul mercato.



CRM e vendite.

Vendita

Il sistema interattivo e parametrico di approvazione del documento ordine (workflow) ha il compito di verificare la congruenza dell'offerta con il relativo ordine e il rispetto delle condizioni aziendali di fornitura.

I processi esecutivi principali sono:

- **Ricevimento ordini**

Con metodologie tradizionali sino ai più evoluti sistemi di interscambio mediante browser e web services (multicanalità, multimodalità).

- **Gestione dell'ordine e degli eventi di modifica**

Gli addetti alle vendite hanno costante disponibilità di informazioni per controllare l'approssimarsi delle fasi più importanti sino alla completa evasione dell'ordine cliente.

- **Evasione degli ordini e programmazione spedizioni**

In modalità presidiata, l'operatore decide quali ordini evadere. In modalità automatica (non presidiata) il sistema, su regole configurabili, organizza l'evasione ordini.

- **Budget**

Permette di definire obiettivi di vendita per i diversi segmenti di offerta aziendale ed elaborare periodicamente i confronti con i consuntivi.

- **Analisi vendite e reporting commerciale**

Sistema di analisi, in tempo reale, con report e grafici di misurazione multidimensionale.

Progetti e servizi

Il modulo Progetti e Servizi è rivolto sia alle **aziende del terziario** (che quindi "producono servizi") sia alle **aziende distributive o manifatturiere** che hanno una componente dei ricavi (o soltanto dei costi) derivanti da **servizi professionali che si vogliono consuntivare**.

Le risorse umane ed i servizi che queste erogano sono uno dei principali valori della azienda. È questo il motivo che porta le aziende più attente a gestire, pianificare e consuntivare le attività professionali con la stessa attenzione con la quale in un'azienda manifatturiera vengono gestite quelle di produzione. L'integrazione con altri moduli dell'ERP esalta le potenzialità del modulo Progetti e Servizi: i timesheet possono essere immessi anche via web, con il modulo workflow ogni flusso può essere sottoposto ad approvazione, con la Gestione Documentale tutti i documenti vengono condivisi con l'intera organizzazione interna ed esterna all'azienda, i costi vengono ribaltati sulle Commesse ed alimentano il Controllo di Gestione.

I servizi commissionati a terzi alimentano il controllo della fatturazione passiva esattamente come i servizi eventualmente fatturabili alimentano fatturazione e contabilità.





Le principali caratteristiche e funzionalità di questo modulo sono:

- **Ticketing:** per la gestione ed il tracciamento delle richieste da parte dei clienti o dei reparti interni.
- **Contratti di Assistenza/Servizio:** per stabilire le diverse condizioni di erogazione dei servizi e gli eventuali aspetti di carattere economico (sconti, tariffe agevolate, fatturazione di canoni ricorrenti, diritti d'uscita).
- **Ordine di servizio:** per caratterizzare l'incarico all'esecuzione di un'attività assegnata a un tecnico, un gruppo di lavoro o un fornitore terzo. Definisce

tempi e costi previsti e permette poi di confrontarli con i consuntivi.

- **Timesheet di servizio:** è lo strumento con il quale il personale incaricato del servizio dichiara le attività svolte, gli avanzamenti dei lavori, gli eventuali materiali utilizzati ed i costi sostenuti. Quando ricondotti ad un Ordine di servizio ne pilotano l'avanzamento ed i costi.
- **Planning di servizio:** i diversi responsabili delle commesse possono visualizzare graficamente l'avanzamento dei lavori e direttamente dal Gantt pianificarne di nuove.



CRM e vendite.

Mobile App

Tra le applicazioni più significative oggi c'è la **gestione dell'intero ciclo di vendita attraverso un dispositivo mobile, anche off-line**. Integrata al gestionale e ai singoli moduli di interesse, l'applicazione consente di gestire l'anagrafica clienti, le opportunità, i preventivi, gli ordini, le analisi di vendita.

Permette di mostrare il **catalogo prodotti dell'azienda**, di consultare prezzi e sconti, di acquisire ordini e gestire promozioni.

Gestione noleggi macchine e impianti

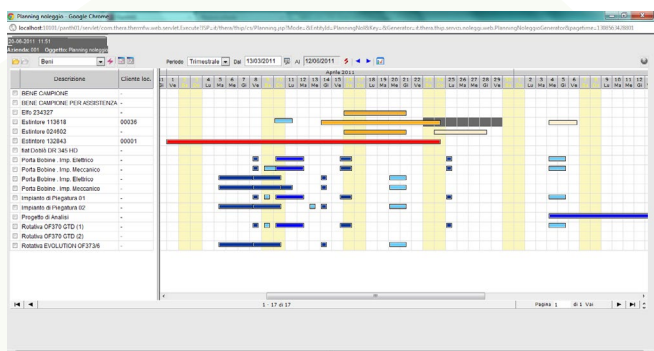
Con il modulo Gestione Noleggi di **Panthera**, si può **gestire il noleggio di qualsiasi tipologia di articolo** come ad esempio mezzi operativi (carrelli elevatori, piattaforme, gru, pulitrici, macchinari in generale) e autoveicoli. È possibile effettuare l'analisi interattiva del parco nolo e, sulla base delle disponibilità degli

articoli, definire ordini di noleggio di qualsiasi durata, da una singola ora a diversi anni.

Il modulo consente inoltre di eseguire **analisi mirate e personalizzate** in base alle specifiche esigenze aziendali, ad esempio: analisi dei costi e dei ricavi per articoli, analisi della situazione dell'utilizzo dell'articolo come % noleggiato, % tempo in riparazione, % utilizzato, % inutilizzato, redditività degli articoli.

La gestione permette:

- La catalogazione di tutti i beni matricolati per il noleggio
- La gestione delle richieste di noleggio dei clienti sino all'emissione degli "ordini di noleggio"
- La formalizzazione degli ordini di noleggio, emettendo le conferme d'ordine, e fissando le condizioni per il calcolo, periodico e non, degli addebiti ai clienti
- L'addebito del noleggio
- Le statistiche sul fatturato
- Il planning delle attività di noleggio.





E-commerce B2B

Grazie al **modulo di e-commerce nativo in Panthera** è possibile pubblicare on line il **proprio catalogo articoli**, consentendo a clienti e prospect di navigare consultando articoli in vendita, visualizzandone la fotografia, la descrizione e i prezzi, e di **effettuare gli ordini direttamente via web**, con la tradizionale gestione “a carrello” usata nei siti di e-commerce.

Clienti, rivenditori e agenti consultano il catalogo ed effettuano gli ordini con semplicità, grazie a un'interfaccia web intuitiva e facilmente navigabile.

L'azienda ottiene il beneficio di azzerare i costi di order-entry: gli ordini recepiti via web, infatti, vengono importati direttamente nel portafoglio ordini di **Panthera**, pronti per essere processati dall'azienda stessa.

Grazie alla totale integrazione con **Panthera**, tutte le modifiche al catalogo articoli e alle politiche di listino applicate nel gestionale (sconti, promozioni, offerte speciali, prezzi per cliente ecc.) vengono immediatamente visualizzate anche all'utente web.



Produzione.

I metodi di produzione delle imprese non sono cambiati, è aumentata la molteplicità dei procedimenti e le variabili da tenere sotto controllo (qualità, efficienza, puntualità delle consegne).

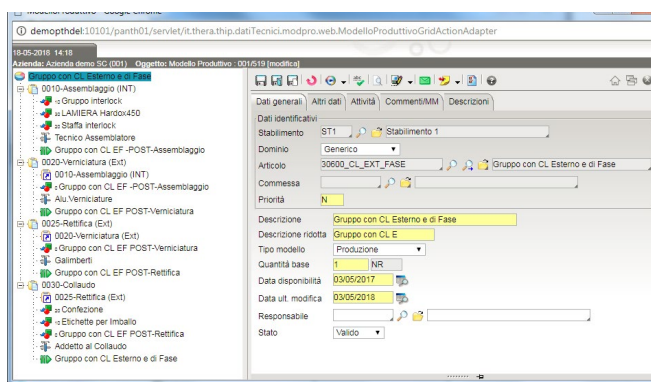
Gestire la complessità e ridefinire le strategie produttive con l'introduzione di nuove e più efficaci modalità operative può rappresentare un'opportunità di vantaggio competitivo.

Panthera supporta i processi tipici delle aziende, dalle realtà più semplici sino a quelle più complesse, in cui i metodi produttivi (produzione su scorta, su ordine cliente, su previsione di mercato, o su commessa) si sovrappongono, configurandosi in modelli ibridi.

Il Modello Produttivo

Centrale nel modulo Produzione di **Panthera** è il ruolo del **Modello Produttivo: un'entità unica per rappresentare** quello che tradizionalmente era gestito con due elementi disgiunti: la "**Distinta Base**" ed i "**Cicli di Lavorazione**".

In un'unica entità vengono quindi inserite le diverse attività a rappresentare le fasi lavorative di reparto ed all'interno di ognuna vengono indicati i materiali e le risorse necessarie per il completamento dell'attività. Correlare il fabbisogno di un materiale/componente alla specifica fase in cui verrà utilizzato, permette una migliore organizzazione dei fabbisogni e della movimentazione di reparto (requisiti alla base dei modelli di **Lean Production**). Referenziare le risorse (umane e terzisti, ma anche macchine, attrezzi, strumenti, documenti, istruzioni o disegni) necessarie ad espletare un'attività, permette di visualizzare **Gantt di produzione** per **tracciare lo stato di ogni fase lavorativa**, prevedere sovraccarichi di reparto (o di singola risorsa) ed arrivare ad un'analisi dei costi di produzione che prenda in considerazione tutti i driver di costing. **Le risorse possono essere identificate fino al livello di matricola** (singolo cespite), differenziandone i costi ed identificandone anche le eventuali eccezioni di disponibilità per fermi, manutenzioni, ecc.





L'auto adattabilità del Modello Produttivo

Il Modello Produttivo si declina in base alle specifiche del singolo fabbisogno. È quindi possibile definire se alcune Fasi, Risorse o semplicemente Materiali, devono/possono essere attivate soltanto in condizioni particolari, in base alle configurazioni (varianti) di prodotto, versioni, date di validità o cicli alternativi. Inoltre il sistema gestisce anche il caso in cui, anche a produzione già in corso, si decida di cambiare strategia passando ad esempio da “make” a “buy” oppure cambiando le Risorse da utilizzare in funzione di sovraccarichi non previsti.

La Produzione su Commessa

Alle aziende che producono per commessa, **Panthera** offre la possibilità di **costruire preventivi**, **sottoporli a cicli approvativi** (workflow), **definire strutture multilivello di commessa** e sotto commessa, **definire un piano di fatturazione** legato ad eventi gestionali o di workflow, **storicizzare gli avanzamenti dei costi** di commessa, integrarli con il residuo dei costi previsionali e **confrontare i costi** effettivi “alla data” con quelli preventivi o con i costi di altre commesse simili.



Produzione.

La Pianificazione (materiali e risorse)

Il motore **MRP2** di **Panthera** considera come fonti di fabbisogno, oltre a magazzino e ciclo attivo, **le previsioni di domanda (MPS)** per anticipare la produzione/acquisto delle risorse critiche, ma anche **i fabbisogni dei terziisti**, gestiti con la stessa precisione di un reparto interno. Non si limita a proporre ordini ma fornisce anche dei **suggerimenti di rettifica di decisioni già operative** (proponendo di posticipare, anticipare o annullare un ordine per sopraggiunte modifiche dello scenario dei fabbisogni). **Inoltre dispone di un configuratore di "livelli di criticità"** che permette di focalizzare l'attenzione dell'utente sugli eventi più critici.

Il **CRP (Capacity Requirements Planning)** supporta invece la pianificazione dei carichi delle Risorse (macchine, risorse, fornitori), confrontando la disponibilità futura (data da calendari, orari, turni ed eventuali indisponibilità per ferie, fermi macchina ecc.) con la previsione dei carichi di lavoro (a loro volta derivanti da produzioni già in corso, pianificate o derivabili da previsioni).

Sia **MRP** che **CRP** offrono la possibilità di eseguire diverse simulazioni contemporanee variando ad esempio le condizioni della domanda (es: pianificazione operativa, pianificazione per il budget).

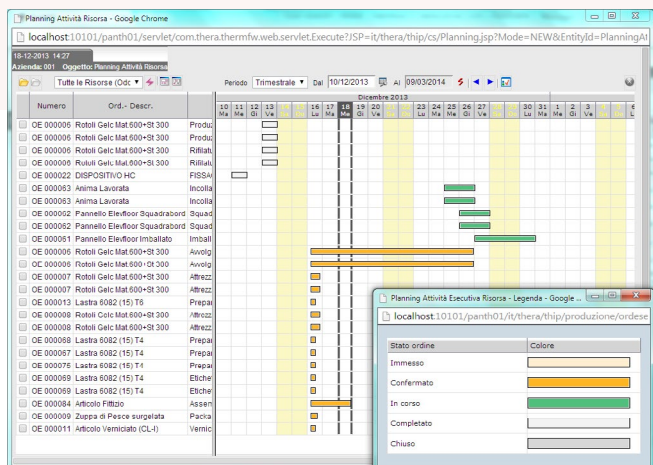
La Programmazione delle attività

Potendo far affidamento sulle diverse funzioni di analisi dei carichi delle risorse, **il responsabile della programmazione ha tutti gli elementi per identificare le criticità e modificare in autonomia le date** di ogni attività a piano. Ad integrazione esistono inoltre due tipologie di strumenti che possono contribuire alla schedulazione a capacità finita.

Sequenzializzatore a capacità finita: utile in situazioni con modelli produttivi mono livello con una risorsa critica da ottimizzare (bottleneck); lo strumento opera perseguendo la migliore saturazione della macchina.

Schedulazione a capacità finita: c'è la possibilità di scegliere fra due diverse integrazioni, scalabili in base alle esigenze del cliente:

- **l'integrazione di MS-Project per lo scheduling delle attività** degli ordini produttivi e/o della commessa, utilizzabile anche come strumento di informazione ai clienti finali sullo stato di avanzamento delle commesse.
- **l'integrazione completa con Sedapta-Nicim** per la rilevazione dei dati di fabbrica con collegamento diretto alle macchine e scheduling a capacità finita.





L'Ordine e la sua consuntivazione

Per ogni singolo ordine di produzione è possibile **controllare in tempo reale l'avanzamento operativo e gli scostamenti** tra i “costi previsti standard” ed i costi reali WIP, oltre che evidenziare delle variazioni quantitative.

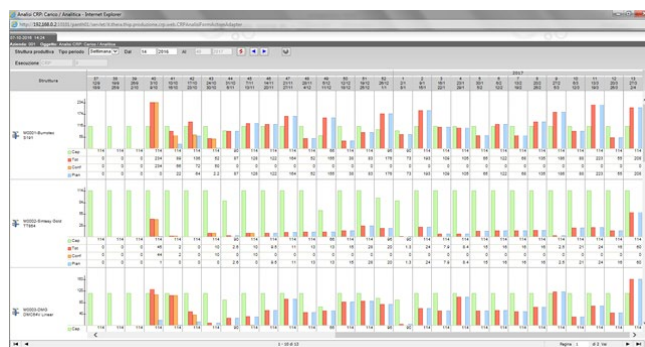
La **movimentazione dei componenti** può avvenire tramite prelievi automatici (backflush) o dichiarati puntualmente da diversi magazzini. E' inoltre possibile gestire magazzini di reparto a bordo linea alimentati da piani di rifornimento elaborati dall'ERP stesso.

Al fine di verificare gli ordini di produzione, è disponibile una funzione di **“Analisi dei mancanti”** sia a livello di singolo ordine, sia per i diversi reparti della fabbrica con evidenza dei materiali da sollecitare.

Per **raccogliere il consuntivo delle ore dichiarate** o semplicemente per fare avanzare le attività produttive, **Panthera** offre svariate possibilità: da quelle che utilizzano lettori di barcode a quelle “bordo macchina” (tramite PC o terminali touchscreen che permettono anche di recepire le work list), oppure tramite interfacce dati dirette con le macchine (alla base dei modelli di **Industry 4.0**).

L'interconnessione con l'ecosistema Panthera

Sfruttando al massimo la **natura “mono prodotto” della suite Panthera**, eventi di produzione possono scatenare eventi in altri Moduli. Ad esempio un avanzamento di fase o una dichiarazione di scarto potrebbero generare un Documento di Controllo nel modulo Qualità, oppure fare avanzare un arco in un Workflow e quindi generare un “appuntamento” per un dipendente di altro reparto. Specularmente una modifica generata dal reparto Progettazione, un ritardo di una fornitura oppure una modifica alla data promessa al Cliente, potrebbero dare origine ad una proposta di modifica nei processi produttivi.



Logistica.

Il compito del processo di gestione materiali è quello di rilevare e tracciare le movimentazioni di magazzino sia dal punto di vista operativo che per gli aspetti fiscali.

Gestione materiali e magazzini

Panthera permette di gestire il magazzino attraverso le funzioni di:

- Movimentazioni interne ed esterne
- Analisi delle disponibilità per magazzino o magazzini, raggruppati per tipologia o geografia
- Inventari rotativi a magazzino aperto
- Valorizzazione periodica del magazzino
- Valutazione fiscale delle scorte secondo diversi criteri di calcolo.

La gestione di magazzino consente, in tal modo, **il pieno controllo di tutte le merci attraverso movimenti manuali e automatici**, cui seguono le relative analisi atte a valutare lo stato attuale delle giacenze.

Particolare rilevanza è data al sistema di gestione lotti dei prodotti identificabili a più livelli, dalla singola unità sino a uno o più assiemi di produzione.

Matricole e tracciabilità Lotti

Con questo modulo è possibile tracciare **la storia di ogni matricola/lotto dal suo ingresso in azienda alla sua (eventuale) trasformazione fino alla spedizione**. Con le funzioni di Tracciabilità è possibile, dato un lotto di prodotto finito, risalire a tutti i lotti usati per la sua produzione e viceversa.

La gestione dei lotti, associata al modulo Qualità, permette di integrare acquisti, movimenti, produzioni e vendite alle analisi di laboratorio di ogni componente, semilavorato o prodotto finito.

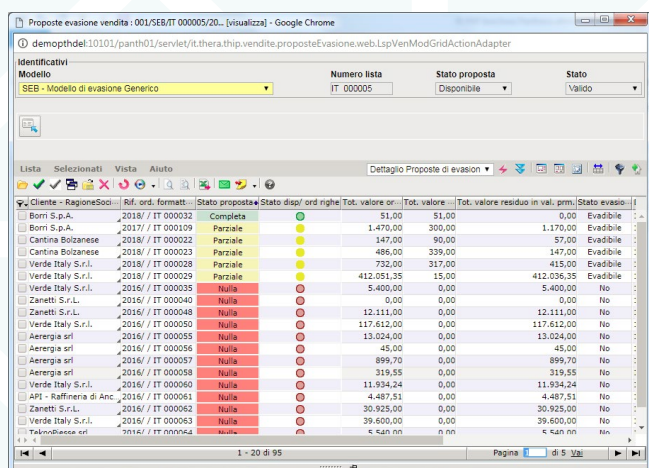
Logistica operativa

La gestione logistica consiste nell'utilizzare modelli di ottimizzazione dei magazzini secondo le metodologie di material handlings (unità e mezzi di movimentazione) e con la **definizione dei flussi operativi di deposito**.

Perciò i processi di logistica in **Panthera** si compongono dei seguenti sistemi:

- Topografia Magazzini e Configurazione
- Mappe dinamiche delle ubicazioni di magazzino
- Caratteristiche dei materiali
- Strategie e regole di movimentazione

La mappa di magazzino è indirizzabile a tre livelli: **corsia, colonna, piano**, entro le quali si colloca l'unità di stoccaggio, cella, descritta con tutte le



Identificativo	Modello	Numero lista	Stato proposta	Stato
SEB - Modello di evasione Generico		IT 000005	Disponibile	Valido

Cliente - RegioneSoci	Rif. ord. / format.	Stato proposta	Stato disp. / ord. ngle	Tot. valore or.	Tot. valore	Tot. valore residuo in val. prm.	Stato evasione
Borri S.p.A.	2018 / IT 000032	Completa		51,00	51,00	0,00	Evidibile
Borri S.p.A.	2017 / IT 000109	Parziale		1.470,00	300,00	1.170,00	Evidibile
Cantina Bolzanese	2018 / IT 000022	Parziale		147,00	90,00	57,00	Evidibile
Cantina Bolzanese	2018 / IT 000023	Parziale		486,00	339,00	147,00	Evidibile
Verde Italy S.r.l.	2018 / IT 000028	Parziale		732,00	317,00	415,00	Evidibile
Verde Italy S.r.l.	2018 / IT 000029	Parziale		412.051,35	15,00	412.036,35	Evidibile
Verde Italy S.r.l.	2016 / IT 000035	Nulla		5.400,00	0,00	5.400,00	No
Zanetti S.r.l.	2016 / IT 000040	Nulla		0,00	0,00	0,00	No
Zanetti S.r.l.	2016 / IT 000048	Nulla		12.111,00	0,00	12.111,00	No
Verde Italy S.r.l.	2016 / IT 000050	Nulla		117.612,00	0,00	117.612,00	No
Aerergia srl	2016 / IT 000055	Nulla		13.024,00	0,00	13.024,00	No
Aerergia srl	2016 / IT 000056	Nulla		45,00	0,00	45,00	No
Aerergia srl	2016 / IT 000057	Nulla		899,70	0,00	899,70	No
Aerergia srl	2016 / IT 000058	Nulla		319,55	0,00	319,55	No
Verde Italy S.r.l.	2016 / IT 000060	Nulla		11.934,24	0,00	11.934,24	No
API - Raffinaria di Anc.	2016 / IT 000061	Nulla		4.487,51	0,00	4.487,51	No
Zanetti S.r.l.	2016 / IT 000062	Nulla		30.925,00	0,00	30.925,00	No
Verde Italy S.r.l.	2016 / IT 000063	Nulla		39.600,00	0,00	39.600,00	No
TalcoBianco srl	2016 / IT 000064	Nulla		4.487,51	0,00	4.487,51	No



caratteristiche, sia tecniche (dimensione, portata) che gestionali (unico lotto, monoreferenza ecc.)

- **Missioni di movimentazione**

- Pianificazione, controlli e programmazione missioni
- Approntamento ID (etichettatura, barcode, RFID)

- **Stoccaggio**

- Costituzione delle unità di carico
- Assegnazione automatica delle locazioni

- **Movimentazione interna**

- Spostamento materiali, reintegri picking
- Aggiornamento mappatura materiali

- **Allestimento spedizioni**

- Costituzione delle Unità di Spedizione
- Generazione delle missioni di prelievo
- Approntamento ordini (packing, packaging e documenti accompagnatori)

Ubicazioni e Barcode

Il modulo **Ubicazioni e Barcode**, come il modulo Logistica Operativa, **permette di gestire la movimentazione della merce all'interno dell'Azienda** usando dei terminali di magazzino e gestendo le Ubicazioni fisiche. E' rivolto ad aziende con complessità logistiche ridotte rispetto a quelle a cui è indirizzato Logistica Operativa poiché, pur aiutando l'operatore nelle movimentazioni, non si sostituisce ad esso nelle scelte operative/organizzative.





Panthera Srl

Sede legale e amministrativa

Via Gaetano Sbodio, 2
20134 - Milano
T: +39 02.3658351
F: +39 02.36583555
mktg@panthera.it
www.panthera.it

Sede operativa

Via Aldo Moro, 10
25124 - Brescia
T: +39 030.2431211