

COMMERCIAL
DYN**WELEDA**

DYN NAV PER GESTIONE E CONTROLLO

Grazie a Microsoft Dynamics NAV l'azienda adotta un sistema integrato a supporto del core business.

LA SFIDA INTRAPRESA

Il core business di WELEDA è la distribuzione e la commercializzazione di prodotti medicinali, dietetici e cosmetici. Alla base dell'implementazione della nuova soluzione Microsoft Dynamics NAV vi erano varie esigenze: avere un sistema integrato che gestisse in maniera ottimale i processi vendite, acquisti, magazzino e amministrazione; gestire diversi listini a seconda delle caratteristiche dei clienti e "sconti a cascata"; calcolare automaticamente le provvigioni da riconoscere agli agenti in base alle diverse tipologie di prodotto e di cliente; infine, avere un sistema integrato con i pocket PC usati in magazzino per ottimizzare la gestione ed evasione degli ordini. WELEDA in più aveva bisogno di sviluppare validi strumenti di controllo e reportistica finalizzati sia al controllo interno sia alla corretta gestione del consolidato di gruppo.

IL PROGETTO

La base di Microsoft Dynamics NAV ha previsto l'implementazione dei moduli standard di contabilità, acquisti, vendite e magazzino con alcune personalizzazioni finalizzate a soddisfare specifiche esigenze di WELEDA. Tra le personalizzazioni più significative, la gestione della scontistica avanzata, ovvero la possibilità di gestire fino a 5 sconti in linea su listini e righe di vendita, e la gestione degli agenti riguardante il calcolo automatico delle provvigioni maturate con percentuale provvigionale in base al tipo di prodotto e al tipo

di cliente. È stata creata un'interfaccia ad hoc fra Microsoft Dynamics NAV e i PC pocket usati per la preparazione degli ordini tramite la gestione dei barcode: l'utente può ora visualizzare ordini suddivisi per "regioni", evaderli e creare con facilità i documenti necessari (DDT e fattura accompagnatoria). Inoltre, l'ERP Microsoft ha permesso una gestione di movimenti extracontabili gestionali e provvisori, che permettono agli utenti di ottenere in autonomia situazioni contabili e analisi per dimensioni.

I BENEFICI

Con l'implementazione di Microsoft Dynamics NAV, ora ogni risorsa di WELEDA può gestire e condividere le medesime informazioni aziendali, controllate da una gestione personalizzata degli accessi. Lo sviluppo della componente di controllo e reportistica ha permesso inoltre un monitoraggio più approfondito e rapido, rispetto al passato, delle performance aziendali. Infine, è da segnalare come la flessibilità del sistema Microsoft Dynamics NAV e la sua facilità di personalizzazione rispondano all'esigenza fondamentale di supportare l'evoluzione aziendale.

Se fino a oggi, infatti, si sono gestite al meglio le specifiche esigenze, si conta in futuro di introdurre nuove funzionalità che potranno portare ulteriori significativi miglioramenti, come l'integrazione del ciclo passivo e del ciclo attivo ai cespiti aziendali per mezzo del relativo modulo del gestionale e, analogamente, una gestione integrata dei contatti e dei clienti attraverso il modulo CRM.

PROFILO | WELEDA

WELEDA Italia, attraverso la formulazione di preparati a base bionaturale, contribuisce a creare le condizioni necessarie al mantenimento e al recupero della salute e del benessere. Nel rispetto di uomo, natura e società, i prodotti WELEDA concorrono a determinare e a soddisfare le necessità dell'individuo inerenti all'aspetto psico-fisico e sociale. WELEDA Italia distribuisce medicinali, dietetici e cosmetici e presta attività di formazione, informazione e divulgazione. Oggi il Gruppo WELEDA è presente in tutti i continenti con i suoi prodotti e i suoi servizi. Mantenendo sede centrale ad Arlesheim, in Svizzera, conta su un effettivo di 1.400 persone, tra collaboratori e dipendenti, ripartiti in 21 filiali e 28 agenzie di rappresentanza, in oltre 36 Paesi sul territorio mondiale.

FINANCE

SERVICES

MANUFACTURING

COMMERCIAL



Milano | Via A. da Recanate, 1 - 20124 Milano | F. +39 02.303.707.70
Torino | P.za Luigi Lagrange, 1 - 10123 Torino | F. +39 011.45.46.013
T. +39 02.303.707.01 | info@msys.it

www.msys.it