

SILVER LAKE DIREZIONALE

Semplice ed efficace

- ✓ Subito operativo
- ✓ Modelli pronti
- ✓ Modelli personalizzabili



Flessibile e scalabile

- ✓ Definizione Budget
- ✓ Analisi in ogni dimensione
- ✓ Creazione dei Cost Driver

Innovazione d'Impresa

Dato > Informazione > Conoscenza > Decisioni strategiche
Dall'esperienza ventennale di esperti di Controllo di Gestione

SILVER LAKE DIREZIONALE

Silver Lake Direzionale parla di numeri e attraverso i numeri ma non è questo che lo rende diverso dagli altri. La vera differenza la fa il perché e il come è stato concepito.

E' nato da imprenditori come noi, per imprenditori come voi. E' nato da esperienze comuni e condivise, da viaggi e percorsi che hanno portato le nostre aziende a crescere, a svilupparsi senza mai perdere quell'orgoglio imprenditoriale che contraddistingue le nostre PMI che rappresentano la base portante di questo paese.

Silver Lake Direzionale non è solo una applicazione per la Direzione ma è uno strumento prima vissuto, poi pensato e realizzato ad hoc per le esigenze di un'Impresa che non cerca soluzioni preconfezionate, complesse, standardizzate e lontane da una visione imprenditoriale dinamica e smart.

(Maurizio Anselmi A.D. Esox Informatica srl)

SILVER LAKE DIREZIONALE: Informazioni In tutte Le dimensioni



- Con il Data Warehouse **organizza i dati dell'ERP** Silver Lake Enterprise.
- Utilizzando la tecnologia multidimensionale **fornisce risposte immediate** ad ogni domanda sugli universi: **Vendite, Acquisti, Bilancio, Produzione.**
- Nel “cubo” ogni **dimensione è “filtrabile”** per focalizzare ciò che interessa.
- **L'analisi di Pareto** consente di scoprire ciò che influenza il risultato, per decidere in modo efficace.
- **Verifica** come cambia il business, **analisi confronto** anni precedenti, con il budget e **per ogni dimensione.**
- Report personalizzabili, grazie all'interfaccia con Crystal Report.
- **Grafici a torta, istogrammi e dashboard.**

Dal Controllo di Gestione al Governo d'Impresa

Applicazione software, integrata nativamente nell'ERP Silver Lake Enterprise.

Nasce per approfondire e monitorare la gestione e lo sviluppo del business. Silver Lake Direzionale è uno strumento indispensabile per affiancare il know how personale nel prendere decisioni, elaborare strategie, pianificare e raggiungere obiettivi precisi di business.

Silver Lake Direzionale supporta inoltre l'impresa nella pianificazione economica, finanziaria, nella autovalutazione della solidità, redditività e liquidità. In sintesi, affianca l'imprenditore nella definizione dei fattori prioritari e di successo (anche tramite simulazioni), che determinano lo sviluppo di un'azienda smart, flessibile e snella.

Chi siete?

Business Intelligence:

Chi potreste essere?

Budget & Simulazione:



Chi dovrete essere?

Lean Enterprise:

Silver Lake Direzionale semplifica l'approccio al Controllo di Gestione

Va oltre la Business Intelligence con una soluzione completa di pianificazione e controllo. Integra tutti i ruoli aziendali coinvolti nei processi di Governo dell'Impresa.

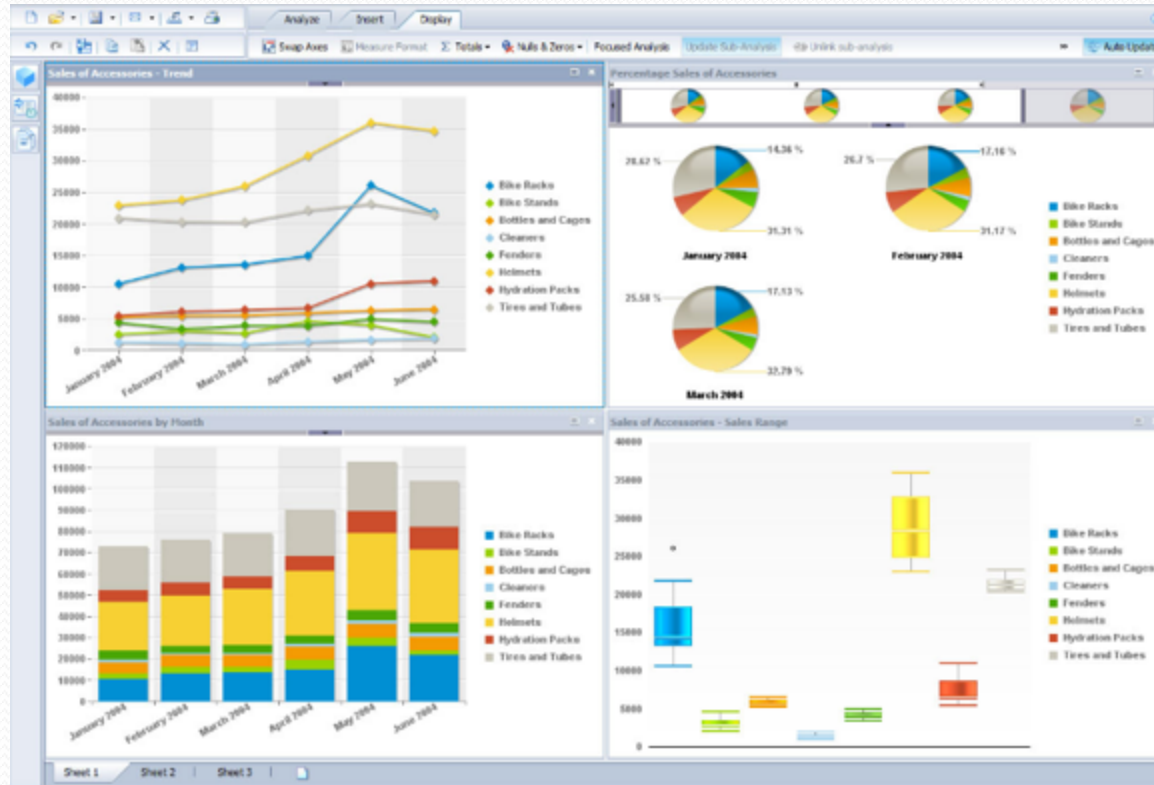
Strumento ideale per un'efficace gestione aziendale e di supporto alla Direzione in attività indispensabili, quali:

- *la definizione degli obiettivi;*
- *la pianificazione delle azioni per il loro raggiungimento;*
- *il monitoraggio della coerenza tra le azioni attivate e l'obiettivo auspicato;*
- *l'analisi degli scostamenti con la situazione reale, per tornare a pianificarne i correttivi;*

Sposta il focus dai fatturati ai margini, secondo le più attuali strategie di vendita; introduce il concetto di rating dei clienti, aiutando la forza vendita a mantenere alta l'attenzione su redditività e affidabilità; invita a fare strategie di vendita migliorando l'efficacia del lavoro.

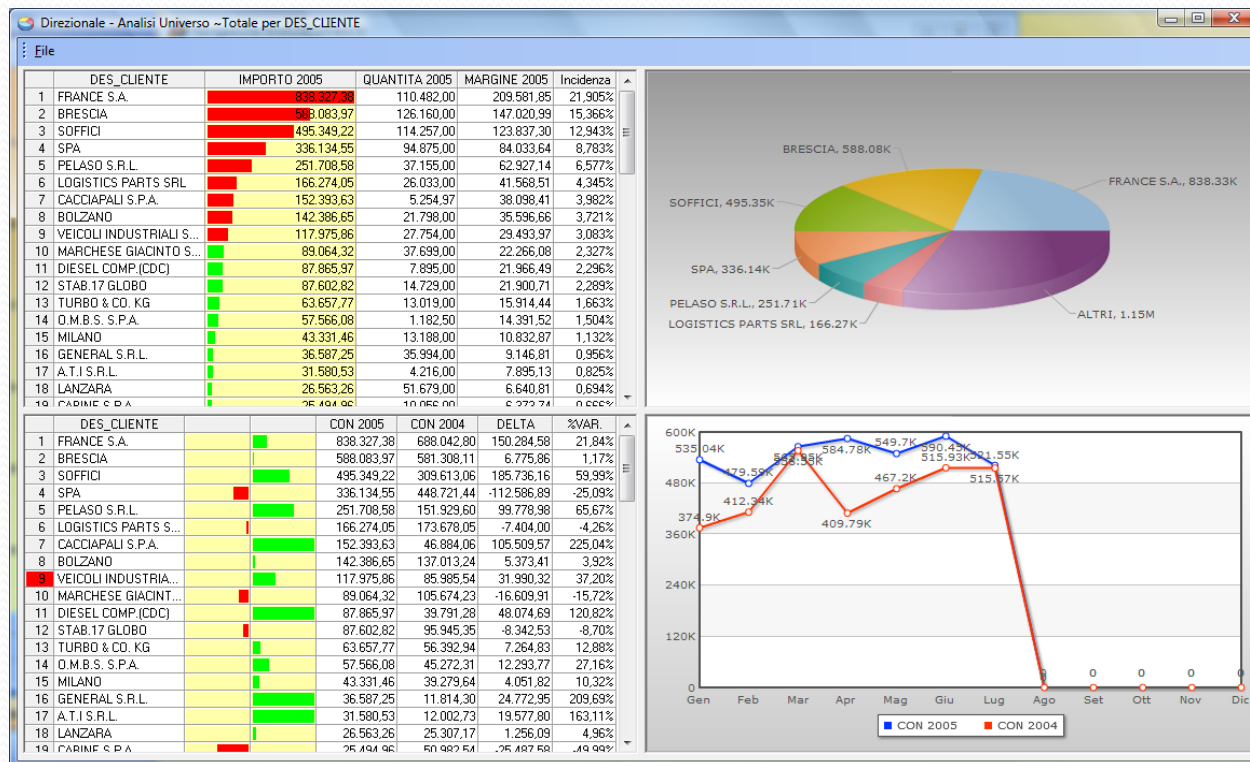
Silver Lake Direzionale permette anche - tramite opportuni indici - di avere sotto controllo l'andamento aziendale e la natura degli equilibri interni reddituali, patrimoniali e finanziari, come richiesto dal Decreto legislativo del 12 gennaio 2019 n° 14 (entrato in vigore il 16 marzo 2019) del codice della crisi d'Impresa e dell'insolvenza.

SOLUZIONE MERCATO



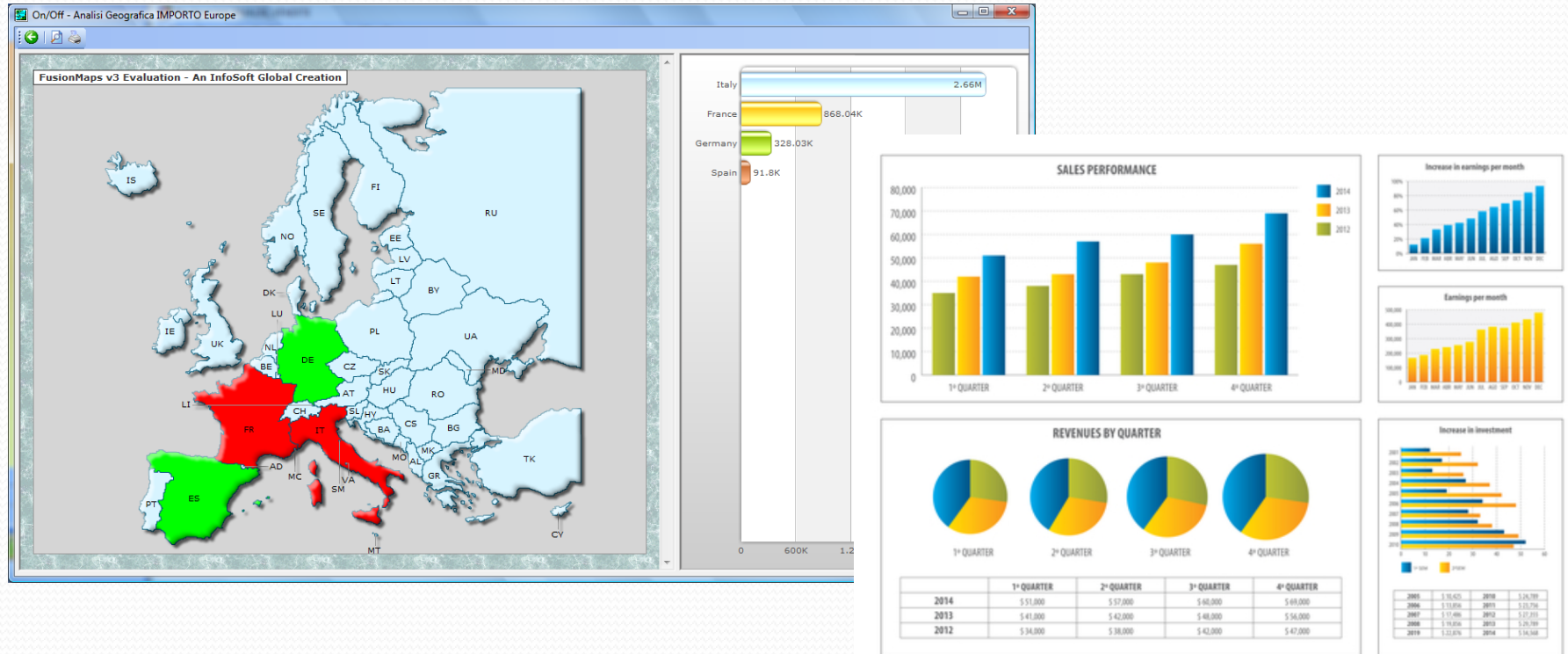
Analisi delle vendite per fatturato, quantità, margine, margine % in tempo reale.

DASHBOARD PUBBLICABILI TRAMITE WEB



Il Dashboard è il chi, cosa, dove, quando, come e perché dell'andamento dei mercati. Quali clienti fatturano di più (analisi di Pareto) e con quale incidenza sul totale fatturato. Come sta cambiando il loro fatturato rispetto all'anno precedente o rispetto al budget. Quando si sono verificati i delta di fatturato (linee d'andamento per mese). Il Perché dei fatti viene dettagliato grazie al drill-down, con cui puoi esplorare ogni dettaglio.

ANALISI GEOGRAFICA



Dove vendiamo?

Le Analisi geografiche dell'universo vendite, sfruttano la geo localizzazione per analizzare, pianificare ed implementare attività di marketing focalizzate sulle specificità locali.

BUDGET e FORECAST

Fare il Budget permette di effettuare un piano d'azione per raggiungere l'obiettivo desiderato.

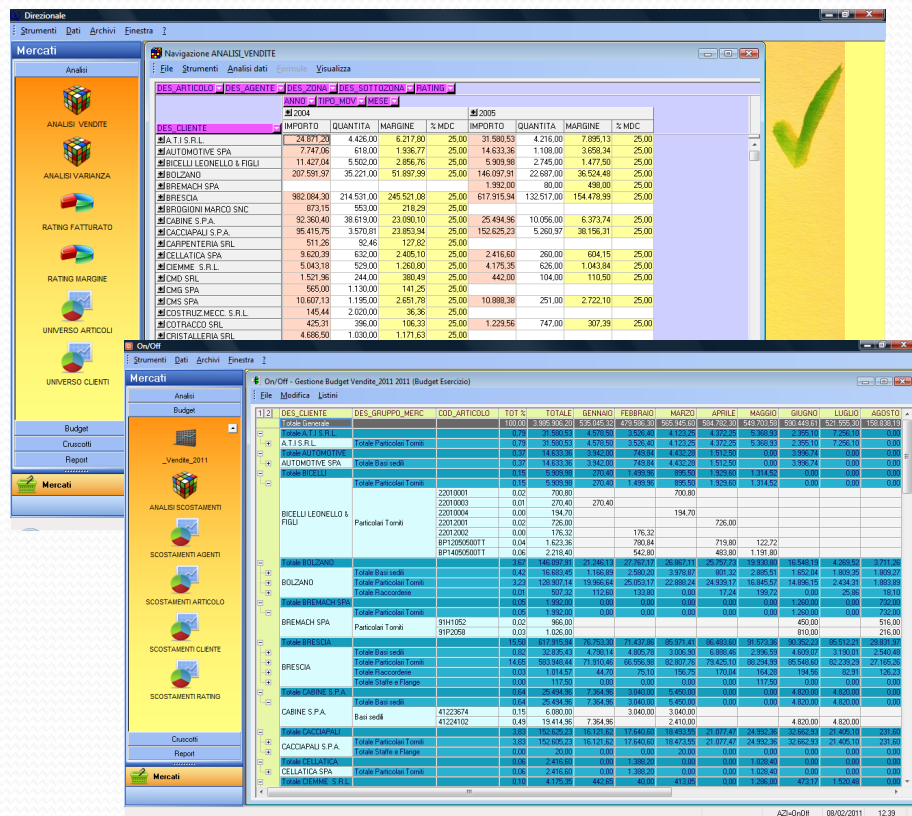
Il Budget è partire da un trend conosciuto, anche le Vendite alla data, per disegnare il futuro, con: variazioni del listino di vendita per una strategia più aggressiva.

L'obiettivo? Conquistare nuove quote di mercato, prezzi più alti, vendendo "valore", per difendere il margine, promuovere articoli/famiglie di prodotto, in un determinato periodo dell'anno, ristrutturare la rete di vendita, conquistare un nuovo cliente, simile a...

acquistare anziché produrre (make or buy) varare una nuova linea di prodotti.

In definitiva: cosa succede se... è da valutare prima di decidere come e su cosa investire.

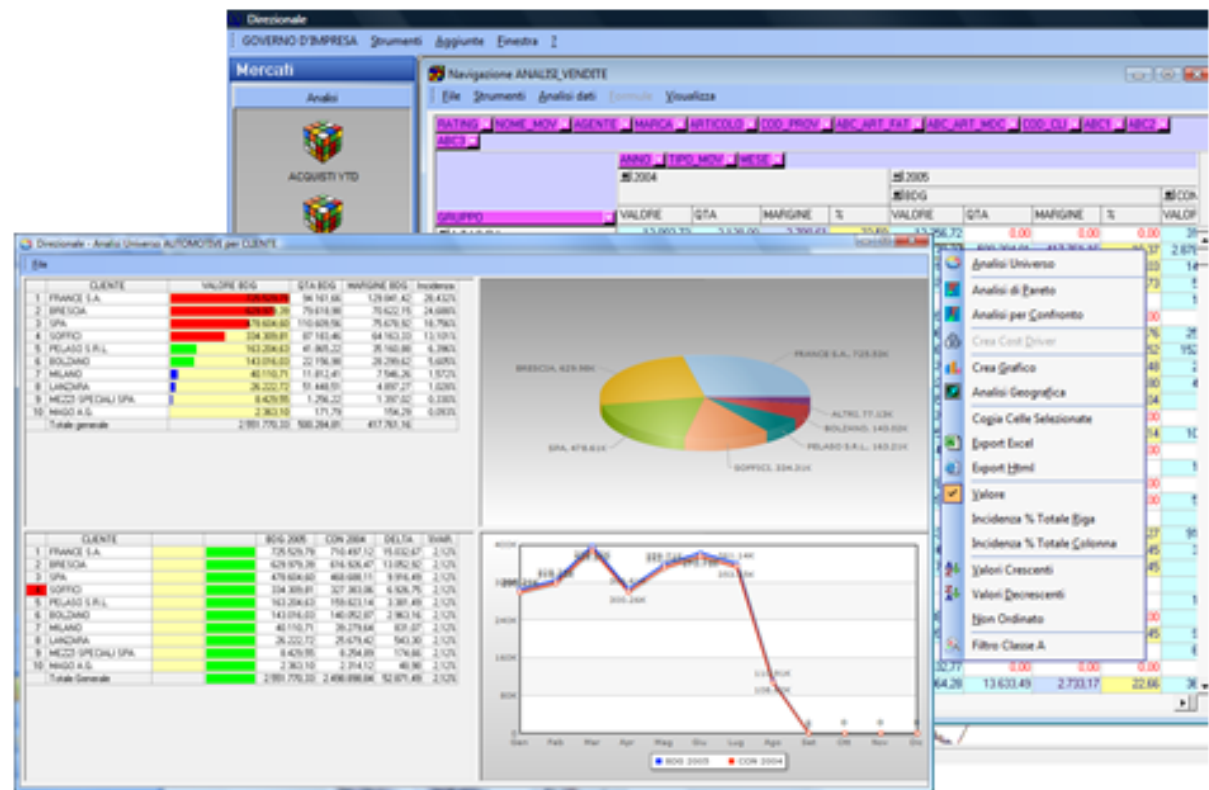
Le aziende che fanno fare un piano scritto per disegnare il loro futuro, avranno più vendite e maggiori profitti, perché avranno attivato un fattore critico per il successo nella vendita: la coerenza dei propri uomini.



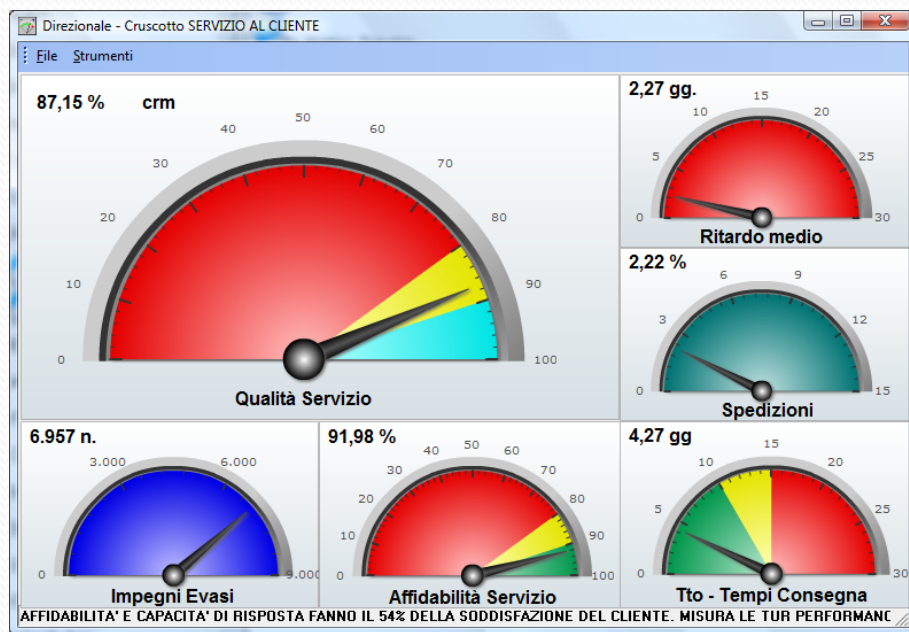
ANALISI SCOSTAMENTI

PERFORMANCE MANAGEMENT

Fatto il Budget, riversatelo nell'ambiente di analisi degli andamenti, in modo da avere sempre sotto controllo gli scostamenti del reale, dagli obiettivi di Budget, in ogni dimensione di analisi.



CONSOLIDAMENTO



Gestione Utenti

Utenti Abilitati:

Utente	Struttura	Archivi
admin	☒	☒
Romei G.	☒	☒
Rossi Mario	☒	☒

Consolidare il Budget vuol dire accorparne le varie componenti, anche redatte da singoli Responsabili di settore.

Il Budget Consolidato sarà consultabile da ciascuno, al proprio livello, per quanto gli concerne, e da ciascun Responsabile ai livelli superiori, per quanto di propria competenza.

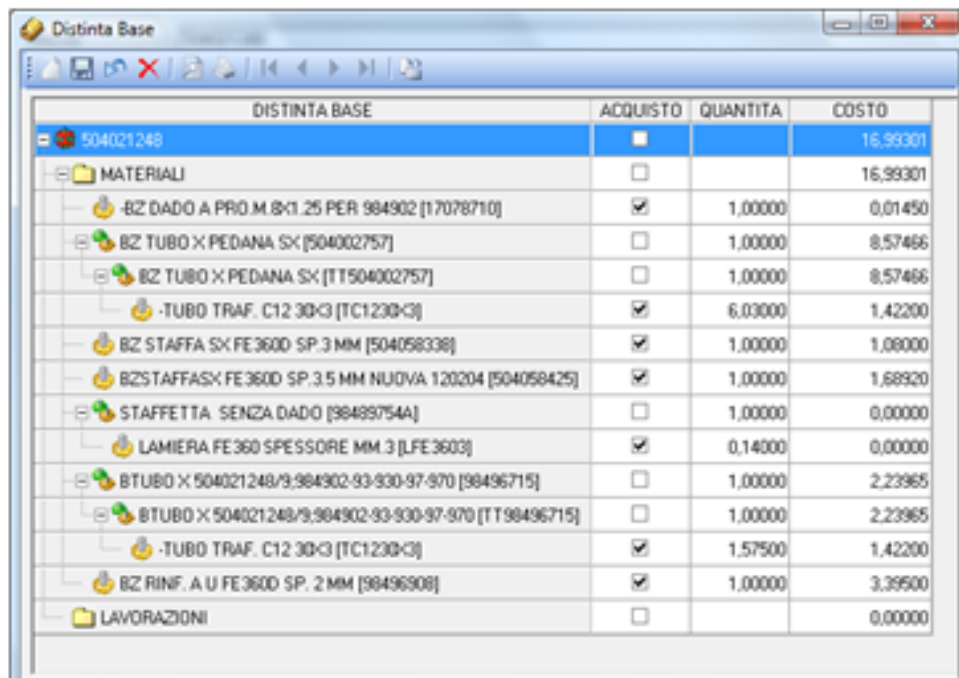
Ogni oggetto di Direzionale è “profilato”, nel senso che può essere collegato a vari profili utente, permettendo i livelli di privacy necessari.

GENERAZIONE BUDGET ACQUISTI

Il collegamento alla Distinta Base di ciascun Articolo di cui sia stata fatta una pianificazione di Vendita, fa del Budget delle Vendite, la fonte per esplodere i fabbisogni correlati ai volumi di vendita, consentendo la generazione, in automatico, del Budget degli Acquisti per il prossimo esercizio.

Lo stesso può essere creato anche a partire dai dati consuntivi degli Acquisti, con un procedimento analogo a quello del Budget delle Vendite.

Come già detto, la gestione dei legami della Distinta Base, consente di valutare strategie di Make or Buy, rettificando i fabbisogni in relazione a queste ipotesi, con il calcolo del costo del prodotto venduto.



DISTINTA BASE	ACQUISTO	QUANTITA	COSTO
504021248	☐		16,99301
MATERIALI	☐		16,99301
-BZ DADO A PRO.M.8x1.25 PER 984902 [17078710]	☒	1,00000	0,01450
BZ TUBO X PEDANA SX [504002757]	☐	1,00000	8,57466
BZ TUBO X PEDANA SX [TT504002757]	☐	1,00000	8,57466
-TUBO TRAF. C12 30x3 [TC1230x3]	☒	6,03000	1,42200
BZ STAFFA SX FE360D SP.3 MM [504058338]	☒	1,00000	1,08000
BZSTAFFASX FE360D SP.3.5 MM NUOVA 120204 [504058425]	☒	1,00000	1,68920
STAFFETTA SENZA DADO [98489754A]	☐	1,00000	0,00000
LAMIERA FE360 SPESSORE MM.3 [LFE3603]	☒	0,14000	0,00000
BTUBO X 504021248/9:984902-93-930-97-970 [98496715]	☐	1,00000	2,23965
BTUBO X 504021248/9:984902-93-930-97-970 [TT98496715]	☐	1,00000	2,23965
-TUBO TRAF. C12 30x3 [TC1230x3]	☒	1,57500	1,42200
BZ RINF. A U FE360D SP. 2 MM [98496908]	☒	1,00000	3,39500
LAVORAZIONI	☐		0,00000

ANALISI COSTI (ABC)

La soluzione **Activity Based Costing** nasce per consentire la corretta determinazione del Conto Economico di ogni livello della Struttura Aziendale.

La necessità è quella di attribuire a ciascuna parte della struttura (Divisione, Business Unit, Cliente, Prodotto), le componenti di costo assorbite dai processi che la caratterizzano, con l'obiettivo di un Conto Economico di Divisione, BU, Reparto, Prodotto, Cliente.

La determinazione del Costo diretto (direct cost) o pieno (full cost), rende possibile l'analisi per "margini" che guida le scelte aziendali per la redditività dei singoli settori.

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO

La Situazione Contabile del periodo viene importata e classificata, in forma “scalare” secondo gli schemi gestionali propri dell’Azienda.

COAN (Contabilità Analitica) e
COIND (Contabilità Industriale).

La Contabilità Analitica mira, attraverso un processo di attribuzione dei Costi/Ricavi, al Conto Economico dei Centri di Costo (CDC), in cui si articola la struttura operativa dell'Azienda.

La Contabilità Industriale mira al Conto Economico del prodotto.

Analisi Bilancio

Analisi

ANALISI DI BILANCIO

ANALISI LIQUIDITA'

Budget

Discootti

Raport

GOVERNO D'IMPRESA Strumenti Aggiunte Finestra ?

Bilancio

Navigazione ANALISI_BILANCIO

File Strumenti Analisi dati Formule Visualizza

Conto Desc Conto CLASSE PV COD SOTTO CLASSE EP

			Anno	Tip. Mov	Nome Mov	Mese
			2002	2003	2004	
SCALARE	CLASSE	SOTTO CLASSE				
#E1	#A 1) RICAVI DI VENDITA	RICAVI DI VENDITA	5.154.643,70	4.660.103,84	5.373.913,56	
	#A 5) ALTRI RICAVI	ALTRI RICAVI	30.981,22	3.723,00	28.370,15	
#E2	#B 6) CONSUMI	ACQUISTI ENERGIA	-35.830,14	-36.445,90	-34.793,99	
		ACQUISTI MERCI	-1.937.345,45	-1.759.208,43	-1.978.105,28	
		SERVIZIO DI LOGISTICA	-243.805,53	-195.318,57	-206.427,05	
	#B 7) COSTI DI PRODUZIONE	COSTI IMPIANTI	48.796,70	-44.868,86	58.040,40	
		MANUTENZIONI IMPIANTI	-1.069.779,20	-879.570,75	-1.015.048,53	
	#B 9) COSTO DEL LAVORO	LAVORO DIRETTO - SALARI	-425.969,94	-420.108,45	-454.114,06	
		LAVORO DIRETTO - TFR	-29.095,21	-28.611,13	-30.989,89	
	#B10) AMMORTAMENTI	AMMORTAMENTI IMPIANTI	-151.316,23	-153.598,40	-178.595,31	
		FINANZIANCE	-20.495,35	-24.209,22	-5.525,39	
#E3	#B11) VARIAZIONI FINANZIARIE	COSTI COMMERCIALI	21.081,02	-16.775,95	-15.362,84	
	#B 7) SPESE DI VENDITA	AMMORTAMENTI IMPRODUTTI	-34.132,89	-35.850,67	-7.821,53	
	#B10) AMMORTAMENTI	COSTI GENERALI	-297.999,31	-277.023,29	-230.217,79	
	#B14) ALTRE SPESE GENERALI	COSTI UTENZE	-23.481,27	-27.647,48	-23.902,32	
		LAVORO IMPRODOTTO - RETRIBUZIONI	-344.462,57	-383.721,76	-436.822,22	
		LAVORO IMPRODOTTO - TFR	-29.095,21	-28.611,13	-30.989,89	
		SERVIZIO DI LOGISTICA	-20.364,95	-11.353,70	-15.066,11	
		SERVIZIO E CONSULENZE	-76.223,30	-55.590,70	-60.964,11	
#E5	#C16) PROVENTI E ONERI FINANZIARI	PROVENTI E ONERI FINANZIARI	-18.787,87	-25.936,94	-16.180,19	
#E4	#E20) PROVENTI E ONERI STRAORDINARI	PROVENTI E ONERI STRAORDINARI	7.800,90	-1.260,76	17.699,44	
#E6	#E22) IMPOSTE E TASSE	IMPOSTE E TASSE	-131.266,63	-108.721,59	-230.090,22	
	Totale		-6.832,06	7.239,87	188.758,18	

SISTEMA RIBALTAMENTI

Disponendo già dei Costi “certi”, esposti nella Situazione Contabile, possiamo concentrarci sul metodo e sul sistema di attribuzione (ribaltamento) di quota parte di ciascun costo sui processi che lo hanno assorbito. Per processo intendiamo la sequenza delle attività che porta alla formazione del prodotto finito, passando per ogni singolo Reparto/Fase (CdC).

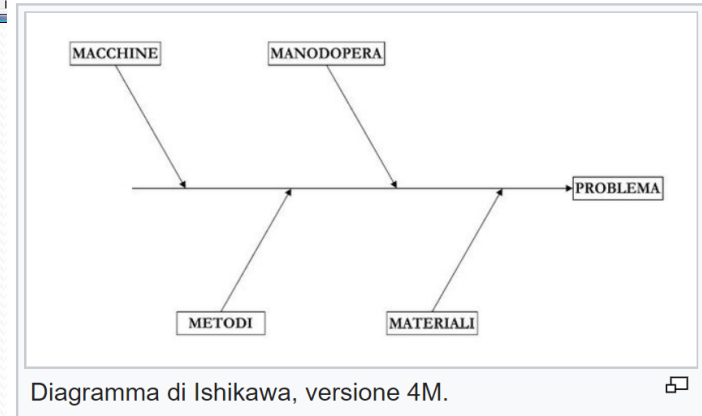
Ishikawa ci ricorda che sono 4 le “M” che governano i processi (Macchine, Materiali, Manodopera, Metodi) quindi sono 3 le “M” da “mappare”.

L’elenco delle Macchine, “ubicate”, degli Operatori, “ubicati”, insieme all’elenco dei materiali assorbiti dai reparti, ci forniranno i Cost Driver con cui ribaltare ogni singolo costo, Conto per Conto, Livello per Livello, fino ad incontrare il Prodotto/Cliente.

Silver Lake Direzionale mette a disposizione gli strumenti e la metodologia.

Direzionale - Struttura Ribaltamenti

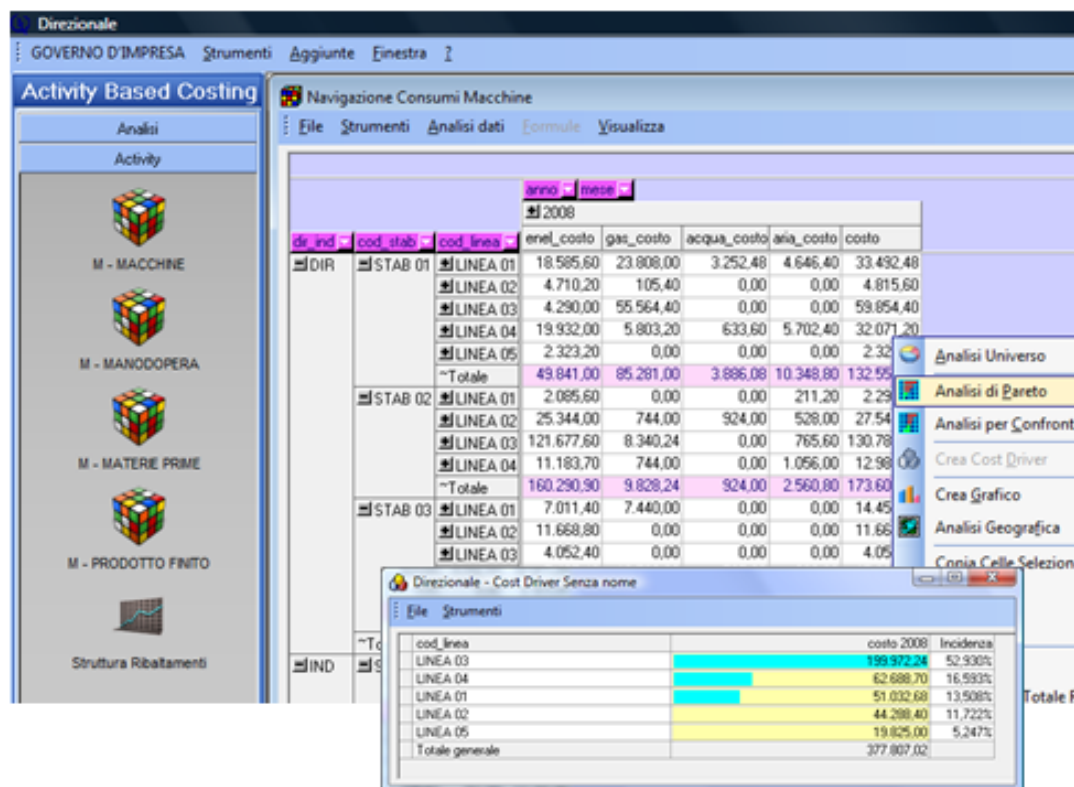
Conto	Des_Conto	Importo	%	Driver Ribaltamento
Totale Generale		188.358,18		
301010001	MATERIE PRIME E SUSSID.	-1.480.378,38	100,00	
301010002	IMBALLAGGI	-6.865,03	100,00	
301010003	ACQUISTO ATTREZZ. C/TERZI	-1.098,00	100,00	
301010004	NOLO-MAGAZ-MOVIM-ATTREZ	-1.617,58	100,00	
301010005	ROTTAM-RIS.DANNI-MANUT.ESTERO	-2.158,78	100,00	
301010006	MATERIALI DI CONSUMO	-23.286,12	100,00	
301010007	MATERIE PRIME E SUSSID. CEE	-434.750,33	100,00	
301010010	ACQUISTO ROTTAMI	-3.499,71	100,00	
301010011	BENI CONSUMO (<516,46 €)	-24.451,36	100,00	
302010001	LAVORAZIONE DA TERZI	-1.015.045,83	100,00	
302010002	TRASPORTI	-206.427,05	100,00	
302010003	ENERGIA ELETTRICA	-28.785,20	100,00	MAC DIR IND
302010004	GAS	-9.282,39	100,00	MAC DIR IND
302010005	ACQUA	-3.960,64	100,00	MAC DIR STAB
302010006	CANONI ASSIS./MAN./UTILIZZO	-2.292,53	100,00	MAC STAB1 LINEA
302010007	TELEFONICHE	-2.342,54	100,00	MAC STAB1 LINEA1 REP
302010008	ASSICURAZIONI VARIE	-24.570,57	100,00	MAC STAB1 LINEA1 REP2 MAC
302010009	CONSULENZA	-19.288,06	100,00	MAC STAB1 LINEA1 REP3 MAC
302010011	MANUTENZIONI-RIPARAZIONI	-53.946,52	100,00	MAC STAB1 LINEA1 REP4 MAC
302010012	COMPENSI AMMINISTRATORI	-129.114,20	100,00	MAC STAB1 LINEA1 REP5 MAC
302010013	PUBBLICITA'	-3.890,70	100,00	MAC STAB1 LINEA2 REP
302010014	COMPENSO SINDACI	-18.394,67	100,00	MAC STAB1 LINEA3 REP
302010017	PRESTAZIONI D'OPERA	-3.564,00	100,00	MAC STAB1 LINEA4 REP
302010018	PRESTAZIONI DI SERVIZI	-5.350,27	100,00	MAC STAB1 LINEA5 REP
302010020	CANONI DI ABBONAMENTO	-1.586,55	100,00	MAC STAB2 LINEA
302010021	MODIFICA-RIPARAZ ATTREZZ	-4.093,88	100,00	
302010023	CONSULENZA GESTIONE PAGHE	-7.272,95	100,00	
302010027	SMALT. RIFIUTI SPECIFICI	-2.551,88	100,00	
302010028	CONSULENZA			



COST DRIVER

E' l'incidenza con cui ogni componente di Costo si rapporta al totale dei Costi della stessa natura.

Cost Driver per le Macchine si costruiranno sull'elenco dei consumi a norma, delle macchine in uso. Il Personale sulle retribuzioni mensili una volta "mappato" il posto di lavoro.



COSTO PRODOTTO VENDUTO

Direzionale - Navigazione ANALISI COSTI PRODOTTO

File Strumenti Analisi dati Formule Visualizza

DRIVER_5 - DRIVER_4 - NOME_ANA - DRIVER_3 - DRIVER_2 - DRIVER_1 - REPARTO - LINEA - STABILIMENTO - des1 - EP -
COD_CONTO - DES_CONTO -

PRODOTTO	SCALARE	CLASSE	SOTTO_CLASSE	ANNO 2008	ANNO 2009
PRODOTTI 13	E1	RICAVI DI VENDITA	RICAVI DI VENDITA	225.415,18	185.200,72
	E2	COSTO DEL VENDUTO	COSTI IMPIANTI	-10.229,03	-4.851,39
		COSTO DEL VENDUTO VARIABILE	ACQUISTI	-2.662,93	-2.462,82
			COSTO LAVORO DIRETTO	-38.897,17	-27.307,02
			ENERGIA	-836,76	-563,66
			TFR LAVORO DIRETTO	-19,88	-34,81
	E3	COSTI DI STRUTTURA	AMMORTAMENTI IMPRODUTTIVI	-431,67	-229,35
			CONSULENZE	-982,84	-786,55
			COSTI COMMERCIALI	-5.046,99	-2.734,75
			COSTI GENERALI	-5.735,02	-3.728,42
			COSTO LAVORO INDIRETTO	-17.937,13	-10.735,73
			LOGISTICA	-109,82	-48,56
			UTENZE	-992,70	-429,16
		IMPOSTE & TASSE	IMPOSTE & TASSE	-2.539,37	
	E4	ONERI FINANZIARI	ONERI FINANZIARI	-106,61	-24,64
			ONERI FINANZIARI ESPlicitAMENTE ONEROSI	-175,80	-161,16
	E5	PROVENTI E ONERI STRAORDINARI	PROVENTI E ONERI STRAORDINARI	-409,92	-107,04
	E6	RICAVI DI VENDITA	RICAVI DI VENDITA	786,67	
		IMPOSTE & TASSE	IMPOSTE & TASSE	-13.827,89	-2.385,37
	~Totale			125.260,34	128.610,29

Una volta tracciato il percorso dei ribaltamenti da fare, conto per conto, livello per livello, seguendo la struttura dei processi aziendali, applicheremo questo modello di ripartizione, ai saldi del Conto Economico di periodo.

Avremo il Conto Economico, anche riclassificato, di ogni livello della struttura aziendale e potremo analizzare i costi per:

- Prodotto, consentendo l'analisi per Margini nei processi di Vendita
- Cliente/Tipologia di Clienti, per valutare politiche di "pricing" che tengano conto dei servizi erogati e del relativo valore aggiunto.

Disponendo di una Contabilità Analitica, avremo il vantaggio di non dover ribaltare le registrazioni di costi diretti, con la possibilità, in seguito, di proseguire fino al Prodotto/Cliente.

MOTORE RIBALTAMENTO COSTI

