



## Il tuo business sotto controllo

**Intro** **Business Software Control** ha l'obiettivo di fornire al management una soluzione efficace e di rapida implementazione per il controllo degli obiettivi aziendali e il conseguimento dei fini strategici, attraverso uno strumento oggettivo e di semplice utilizzo.

La soluzione proposta è costituita da un'applicazione web-based che implementa la metodologia delle Balanced Scorecard introdotta da Robert Kaplan e David Norton nel 1992. Questa metodologia consente di realizzare una vista d'impresa complessiva, mettendo in grado le organizzazioni di chiarire visioni e strategie e di metterle in pratica.

Cockpit		[Stampa]
<b>Aspetti Economici</b> <input type="radio"/> Sales <input type="radio"/> OPEX <input type="radio"/> EBITDA <input type="radio"/> EBITDA % <input type="radio"/> EBITDA Competence Centres <input type="radio"/> EBIT <input type="radio"/> Utile Netto <input type="radio"/> Utile Netto % <input type="radio"/> Financial Status - Short Term		<b>Processi Interni</b> <input type="radio"/> Administration - Unpaid Invoices <input type="radio"/> Quality System - Deployment and Improvement <input type="radio"/> Delivery Flexibility <input type="radio"/> Delivery Effectiveness <input type="radio"/> Sales Effectiveness <input type="radio"/> Volume Changes Responsiveness <input type="radio"/> Sales per FTE <input type="radio"/> Fill Rate <input type="radio"/> Overhead Ratio
<b>Prospettiva del Cliente</b> <input type="radio"/> Order Portfolio <input type="radio"/> Market Risk Management <input type="radio"/> Strategic Alliances Return <input type="radio"/> Customer Satisfaction <input type="radio"/> Key Account Development <input type="radio"/> New/Lost Customers		<b>Personale e Innovazione</b> <input type="radio"/> Staff turn-over <input type="radio"/> Over-time ratio <input type="radio"/> Employee Satisfaction <input type="radio"/> Employee development <input type="radio"/> Training deployment <input type="radio"/> Publications/ public events <input type="radio"/> Internal Projects Achievement

La forma concreta di questo modello è data da indicatori semaforici che mostrano con chiarezza gli scostamenti dagli obiettivi predefiniti.

Un modello completo di BSC si configura come una plancia comandi (cockpit) che raccoglie gli indicatori suddivisi in quattro prospettive:

- Prospettiva Finanziaria
- Prospettiva Cliente
- Prospettiva di Processo
- Prospettiva Interna e di Innovazione

**Business Software Control** consente di:

- Introdurre gli obiettivi strategici quantificabili ed univocamente rilevabili, monitorandone l'andamento;
- Unificare la strategia aziendale, il reporting direzionale e la valutazione delle performance dei manager;
- Comunicare i temi strategici dell'azienda e i risultati a tutta l'organizzazione.

**Funzionalità** Le funzionalità presenti consentono la possibilità di allegare documenti, report e presentazioni, coniugando la ricerca con drill-down di navigazione nella base dati con meccanismi OLAP. L'applicazione fornisce un motore interno di reportistica multi-canale Web/PDF/MS-Excel/Mobile, affiancato da un prezioso strumento di alert (email/SMS) per monitorare gli eventi.

Il sistema garantisce riservatezza di informazioni e visibilità ai livelli aziendali preposti a detenere tali informazioni. L'integrazione con i sistemi informativi aziendali, facilmente perseguibile attraverso formati standard di scambio dati, consente di automatizzare il caricamento dei dati, abbattendo il costo di risorse dedicate.



La soluzione riunisce sotto un'unica voce diverse componenti di offerta, per garantire al cliente una fornitura end-to-end, il cui output sia un Cockpit direzionale attivo e funzionante sulla realtà aziendale a 360°. In particolare sono disponibili le seguenti componenti:

**Licenza d'uso dell'applicazione** sviluppata in ambiente Microsoft, che realizza il Cockpit aziendale gestendo gli indicatori aziendali relativi alle 4 aree: indicatori di tipo economico-finanziari, indicatori di mercato, indicatori di processo, indicatori di innovazione.

*Modello di dati pre-impostato*, che consente l'istanziamento del modello e permette una rapida attivazione e personalizzazione attraverso le seguenti attività:

- L'installazione dell'applicazione sul server cliente o presso data center di terzi
- L'introduzione degli indicatori;
- L'introduzione delle regole per il calcolo delle soglie;
- L'inserimento iniziale dei profili utente;
- Personalizzazione della grafica.

**Crea Grafica Indicatore**

Organizzazione: Carta & Penno Inc

Indicatore padre: Sales

Indicatore figli linkato: Sales EMEA

Descrizione: Sales EMEA

Origine del dato: Dato inserito

Tipo di dato: Numero

Frequenza di rilevazione: Mensile

Range di validità dati: >100000 (esempio: >50, <=20)

Indicatore cumulativo:

Data di inizio validità: 01/01/2003

Data di fine validità: 01/01/2005

Unità di misura: €

Descrizione asse X: Sales

Descrizione asse Y:

Formula di giudizio: Giudizio semiautomatico in base ai target inseriti

Tendenza positiva: Verso Fatto

*Servizi professionali* a corredo della soluzione base e per un'integrazione più completa per la specifica realtà aziendale. Tali servizi includono le seguenti attività:

- Consulenza di processo per la definizione degli indicatori e delle soglie significative per ogni indicatore per ciascuna delle quattro aree: economico-finanziaria, mercato, processo, innovazione;
- Integrazione dell'applicazione con i sistemi informativi aziendali per l'import automatico dei valori di una parte o di tutti gli indicatori e possibilità di export verso sistemi esterni.

**Gruppi**

Identificatore	
0	admin
18	utente [tutti gli indicatori]
20	management
21	No write
22	Finance
23	HR
24	QMS

*Manutenzione annuale*, che include i seguenti servizi:

- Assistenza via e-mail o telefono all'amministratore del cliente per problemi legati alla definizione e configurazione dei profili utente fino ad un massimo di 5 segnalazioni all'anno. L'assistenza sarà assicurata continuativamente nell'orario d'ufficio dal lunedì al venerdì con l'esclusione delle festività infrasettimanali;
- Gestione dei problemi segnalati e bug fixing degli stessi attraverso patch e minor release.

**Vantaggi competitivi** I vantaggi competitivi si possono così riassumere:

- E' una soluzione chiavi in mano, che attiva rapidamente il cockpit con poco dispendio di tempo da parte dell'azienda, che deve fornire assistenza solo per la verifica alla corretta comprensione degli indicatori;
- Il modello pre-impostato deriva da esperienze pregresse e best practices di mercato, con cui l'azienda può accedere, con semplicità e rapidità, a dati riepilogativi, ma significativi di realtà complesse ed articolate;
- L'attivazione del cockpit può avvenire per passi, a completa discrezione dell'azienda, la quale ha il pieno controllo della gestione della piattaforma per ampliare numero utenti o integrare gli indicatori;
- Il costo complessivo iniziale dell'investimento è contenuto, con la certezza di un'attivazione in tempi rapidi o comunque sotto il controllo del cliente;
- Il ritorno qualitativo può essere misurato da subito in termini di soddisfazione del management dell'applicazione quale strumento irrinunciabile al supporto delle proprie decisioni.

Identificatore	Periodo	Valore	Stato	Descrizione
461	Q2 2004			vedi/
462	Q2 2004	97,19%	🟢	vedi/
463	Q2 2004	26,8%	🟡	vedi/
464	Q2 2004	77,81K€	🟢	vedi/
465	Q2 2004	106,21%	🟢	vedi/
466	Giugno 2004	12,52%	🟢	vedi/
82	Giugno 2004			vedi/
468	Giugno 2004	1.771,2K€	🟢	vedi/
474	Q2 2004		🟡	vedi/
475	Q2 2004	4,83%	🟢	vedi/
476	Q2 2004	29,96%	🔴	vedi/
477	Q2 2004	21	🟡	vedi/
478	Q2 2004		🟡	vedi/
479	Q2 2004	1	🟡	vedi/



twain s.r.l.

via G. Verdi, 31  
24121 Bergamo Italy

via L. Gussalli, 9  
25131 Brescia

info@twain.it  
www.twain.it

P.Iva e C.F. 02713650162  
Registro Imprese BG 38193/1999