



# 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](http://www.sanmarcoinformatica.it)

[commerciale@anmarcoinformatica.it](mailto:commerciale@anmarcoinformatica.it)

[info@anmarcoinformatica.it](mailto:info@anmarcoinformatica.it)



## SOMMARIO

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



## 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.

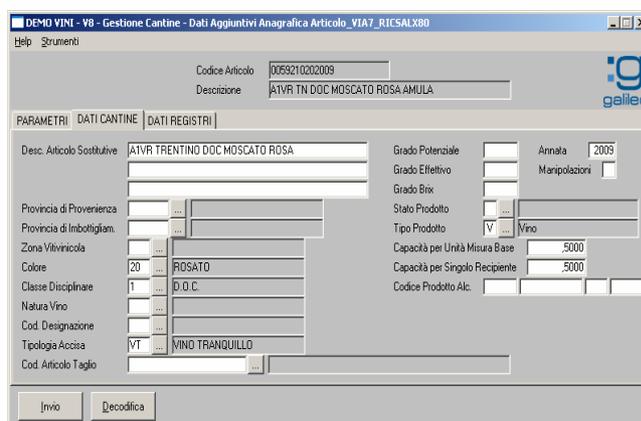
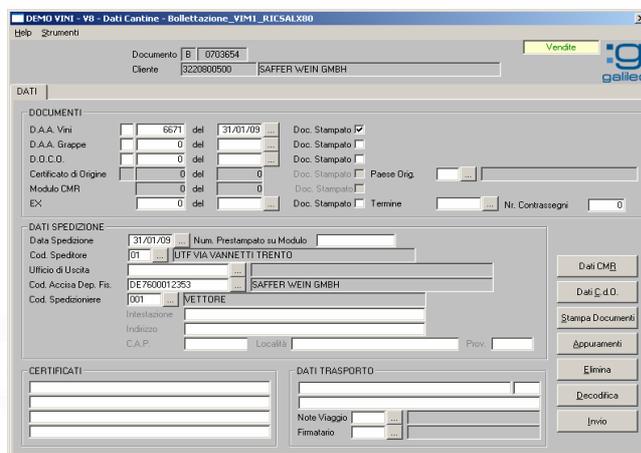
La soluzione d'insieme offerta da Galileo Cantine consente di valutare con semplicità le priorità di informatizzazione dell'azienda, avendo la garanzia che il partner informatico ha tutte le competenze e i prodotti per poter supportare l'evoluzione dell'organizzazione in tutte le aree, da quelle di base 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. Invii 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\_RICSAI80**

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 SEIUSO	4/03/2009	99972	1		1
C	2	A		GRAPPAL2 SEMILAV	4/03/2009	99971	1		2
C	3	A		GRAPPAL2 SEIUSO	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 SEIUSO	4/03/2009	99968	1		8

Descrizione: (Date)

Valore fisso "ALCIDA": ALCIDA  
 Indirizzo dell'Ente/Ente/Ente: VITICOLA  
 Data di riferimento (nel formato "AAAA-MM-DD"): 04/03/09  
 Tipo record: C MOVIMENTAZIONI PRODO  
 Tipo richiesta: 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: 0,790  
 Numero delle conferzioni: 369  
 Incasamento: CONDIZIONATO CONTRAS

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

**Gestione Movimenti**

DATI

Origine: Carina vecchia Cerca Prodotto  
 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 TRENTO) 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**

Travaso

Vasca: P-035 C / 2914 - 0 DOC MERLOT TRENTO Stato: 80% Capacità: 84,00 Presente: 50,00

Vasca: F-038 Stato: 0% 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

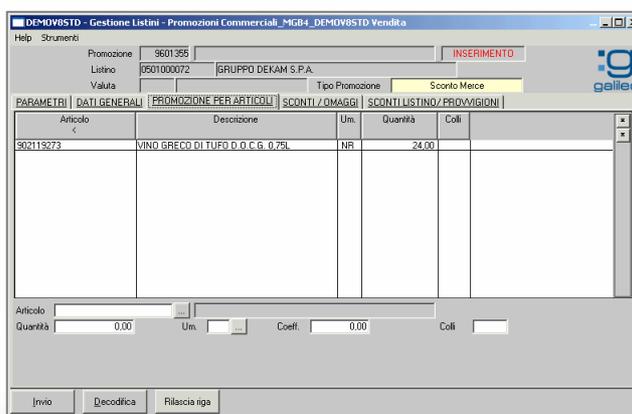
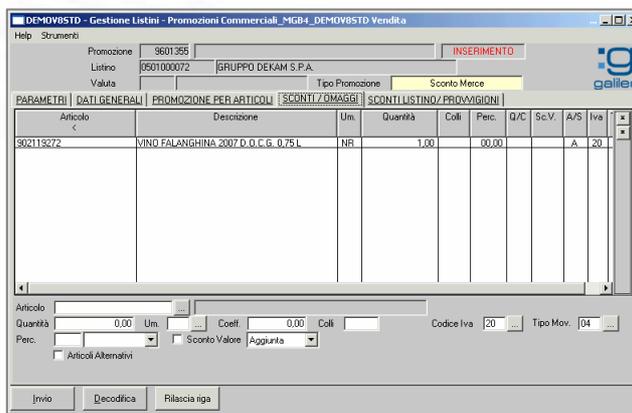
Esegui Esci

## 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;

The screenshot displays the 'V800 - Gestione Schede Premi\_PSA2\_RICISAL90 Clienti' software interface. The window title is 'V800 - Gestione Schede Premi\_PSA2\_RICISAL90 Clienti'. The interface includes a menu bar with 'Help' and 'Strumenti'. The main area is divided into several sections:

- Header:** Anno: 2009, Ingestalano: 0201001839, FIS: ITALIA. DATI GENERALI DEL CLIENTE.
- Navigation:** PARAMETRI | DATI GENERALI | DATI STATISTICI | NUOVE REFERENZE | DATI PREMI FISSI | DATI PREMI VARIABILI.
- Method of Calculation:** Metodo di Calcolo: A Scaglioni. Dettaglio: Dettaglio Referenze Anticoli/Classi Verifica Condizioni. Dettaglio: Dettaglio Referenze Anticoli/Classi Altribuzione Premio.
- Table:** A table with columns: Fino a Valore, Quantità, Tipo Q. la, %, Valore Massimo, Valore, U/T, Punti. It contains five rows of data.
- Periods:** Periodo Date di Competenza: Semestre. Periodo Date di Liquidazione: Semestre. Dati Fatturato/Erogato Periodo.
- LIQUIDAZIONE PREMI:** A dropdown menu showing options: Immediata, Mese, Semestre, Trimestre, Quadimestre, Semestrale, Anno.
- Buttons:** 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.

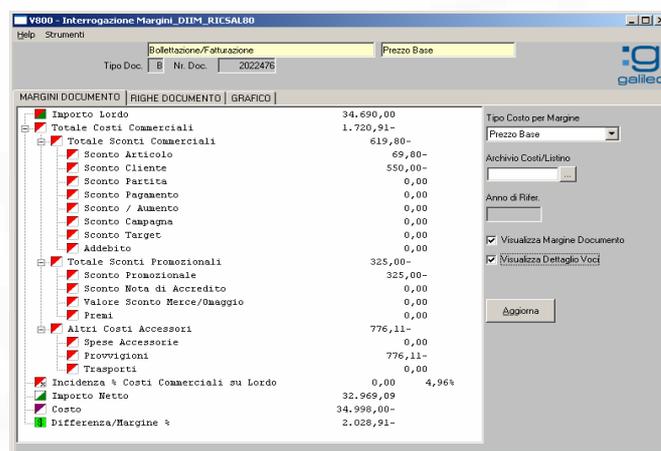
Le diverse tipologie di ordine permettono la gestione sia degli ordini classici, sia la gestione degli ordini aperti che rappresentano una sorta di contratto in cui si definiscono articoli, quantità, prezzi, periodo in cui le condizioni sono valide. La gestione della autorizzazione al reso fornisce un 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.



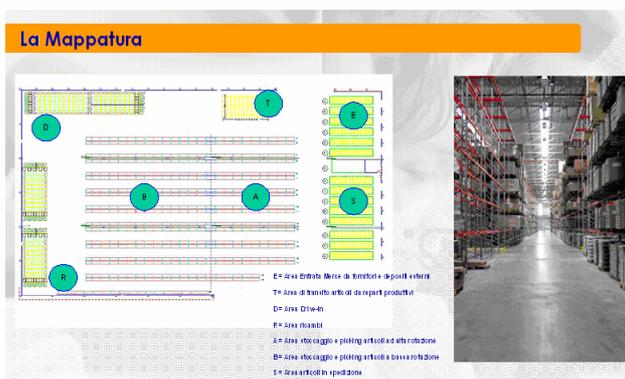
MARGINI DOCUMENTO	RIGHE DOCUMENTO	GRAFICO	
Importo Lordo			34.690,00
Totale Costi Commerciali			1.720,91-
Totale Sconti Commerciali			619,80-
Sconto Articolo			69,80-
Sconto Cliente			550,00-
Sconto Partita			0,00
Sconto Pagamento			0,00
Sconto / Aumento			0,00
Sconto Campagna			0,00
Sconto Target			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







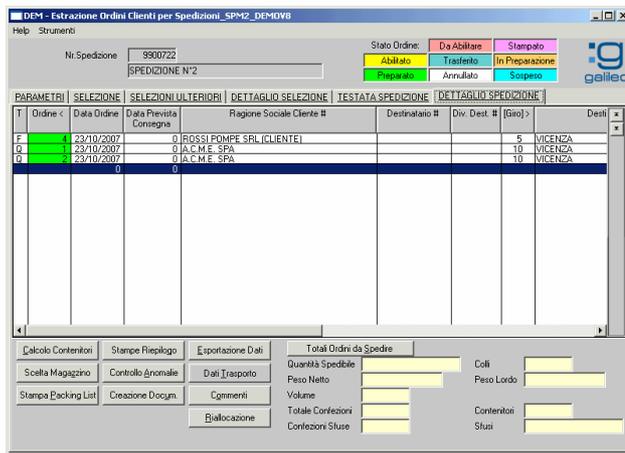
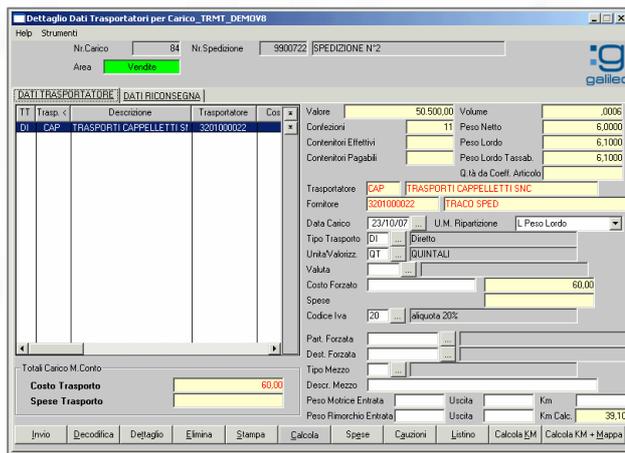
## GESTIONE TRASPORTI

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.

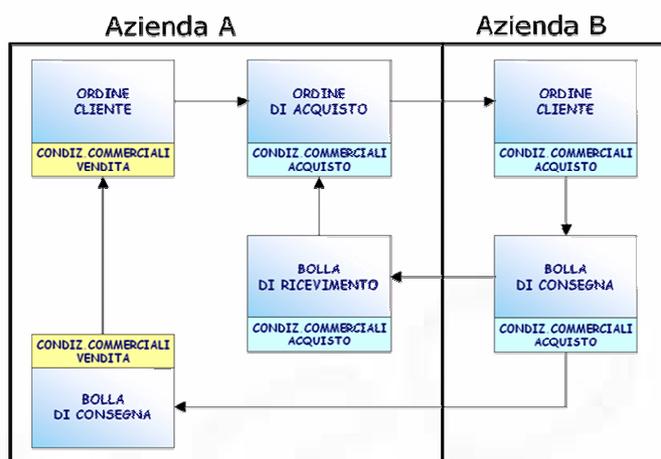
Questi motori generici, opportunamente disposti permettono gestioni come L'Intercompany che si preoccupa dei trasferimenti di documenti e anagrafiche fra aziende di un gruppo, ottenendo economie di scala eccezionali.

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

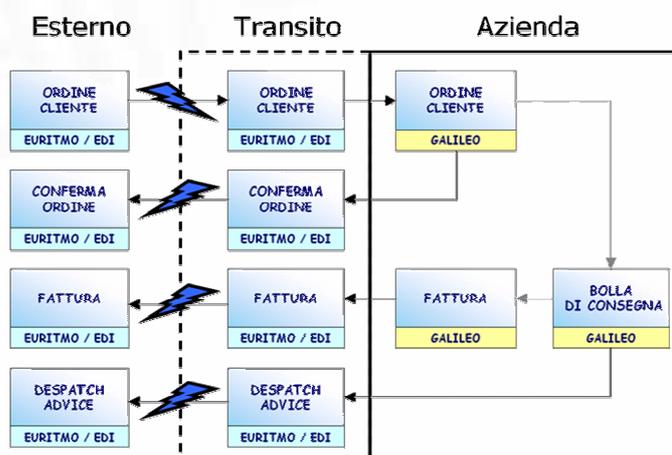
Permettono altresì di acquisire ordini dai clienti, mandare ordini ai fornitori, ricevere o mandare listini a fornitori o clienti. Il tutto in modo assolutamente automatico, organizzato, controllato.

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.

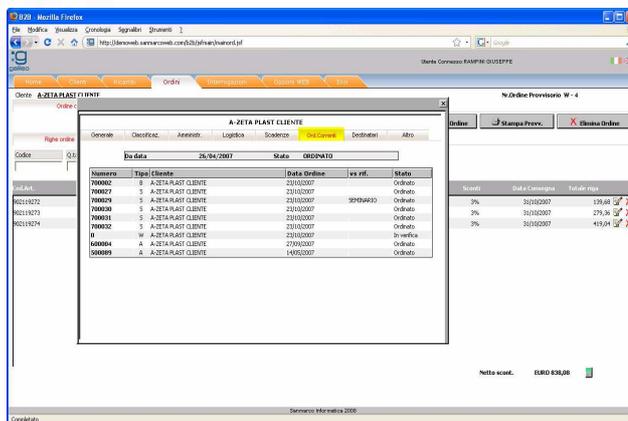
1. Contratti di Cauzionamento:
  - 1.1. Cauzionamento Diretto;
  - 1.2. Fido;
  - 1.3. Fidejussione;
  - 1.4. Vendita/Acquisto;
2. Calcolo Automatico Cauzioni;
3. Gestione Eccedenze;
4. Trasferimento Cauzioni a Trasportatori.

## 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.

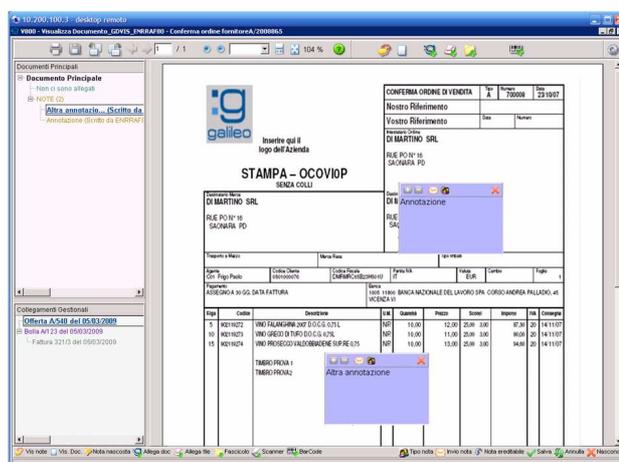


Numero	Tipologia Cliente	Data Ordine	vs rif.	Stato
000002	A - ZETA PLAST CLIENTE	23/03/2007		Ordinato
000003	A - ZETA PLAST CLIENTE	23/03/2007		Ordinato
000009	A - ZETA PLAST CLIENTE	23/03/2007	SPINARDO	Ordinato
000010	A - ZETA PLAST CLIENTE	23/03/2007		Ordinato
000011	A - ZETA PLAST CLIENTE	23/03/2007		Ordinato
000012	A - ZETA PLAST CLIENTE	23/03/2007		Ordinato
000013	A - ZETA PLAST CLIENTE	23/03/2007		Inverifica
000014	A - ZETA PLAST CLIENTE	23/03/2007		Ordinato
000015	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. Protocollazione e archiviazione elettronica documenti in entrata;
4. Firma digitale e Conservazione sostitutiva;

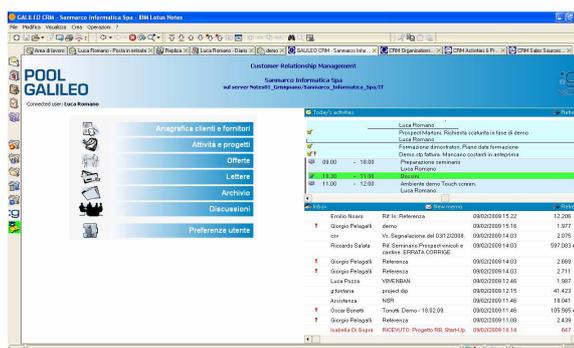


## CRM

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.

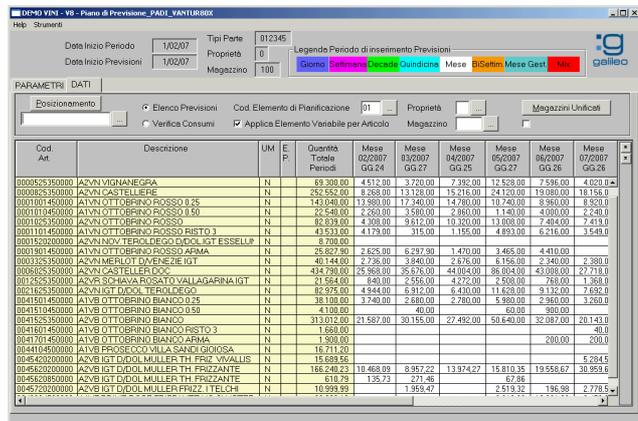
1. Anagrafica clienti, fornitori, potenziali con ricerche su tutti i criteri;
2. Mailing (lettere, offerte, mail) di massa per le selezioni effettuate;
3. Creazione guidata offerte;
4. Gestione lettere e offerte tramite modelli Word MS;
5. Gestione attività personali e di gruppo, con la possibilità di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



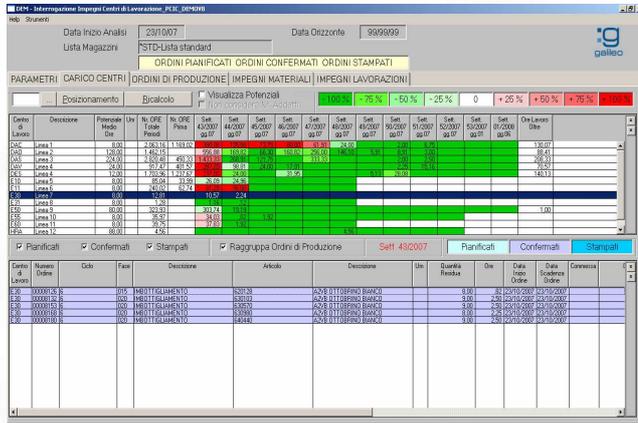
# GESTIONE PIANIFICAZIONE E CONTROLLO PRODUZIONE

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	12.528,00	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	ATVNDOTTOBRINO ROSSO D 25	N		14.040,00	13.880,00	17.240,00	14.780,00	10.740,00	8.960,00	8.520,00
0001010450000	ATVNDOTTOBRINO ROSSO D 150	N		22.540,00	4.260,00	3.580,00	2.880,00	11.40,00	4.080,00	2.540,00
0001023300000	AZVNDOTTOBRINO ROSSO	N		6.238,00	4.308,00	9.612,00	10.320,00	13.080,00	7.484,00	7.418,00
0001030450000	ATVNDOTTOBRINO ROSSO PISTO 3	N		43.520,00	4.128,00	315,00	1.195,00	4.093,00	6.216,00	3.548,00
0001502000000	AZVNVNOV TERPOLEGGIO DEDOLIST ESSELLU	N		8.760,00						
0001801450000	ATVNDOTTOBRINO ROSSO AFAMA	N		25.827,90	2.625,00	6.247,90	1.470,00	3.465,00		4.410,00
0002023300000	AZVNMERLOT DIVENEHE ROT	N		401.848,00	27.250,00	32400,00	22.250,00	8.358,00	2.240,00	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	4.500,00	768,00	1.368,00
0021623300000	AZVNDOT DEDOL TERPOLEGGIO	N		6.275,00	4.944,00	6.912,00	6.430,00	11.628,00	9.120,00	7.692,00
0041501450000	ATVNDOTTOBRINO BIANCO D 25	N		38.100,00	3.740,00	2.880,00	2.780,00	5.860,00	2.960,00	3.280,00
0041510450000	ATVNDOTTOBRINO BIANCO D 150	N		410,00		40,00		60,00		280,00
0041523300000	AZVNDOTTOBRINO BIANCO	N		313.02,00	21.587,00	30.155,00	27.492,00	58.640,00	32.087,00	20.143,00
0041601450000	ATVNDOTTOBRINO BIANCO PISTO 3	N		1.680,00						48,00
0041701450000	ATVNDOTTOBRINO BIANCO AFAMA	N		1.980,00					280,00	500,00
0044104500000	ATVNDPROSECCO VILLA SANDI GIUDICA	N		16.711,20						
0044202000000	AZVNDOT DEDOLMULLER TH FFRZ VIVALDIS	N		15.699,56						5.284,56
0044620200000	AZVNDOT DEDOLMULLER TH FRIZZANTE	N		166.248,23	18.468,00	8.857,22	13.974,27	15.810,35	19.558,67	38.953,66
0046208000000	AZVNDOT DEDOLMULLER TH FRIZZANTE	N		610,79	135,73	271,46			67,86	
0049220200000	AZVNDOT DEDOLMULLER FRIZZANTE I TELAIO	N		10.999,99		1.392,97			2.573,92	196,89



Centro di Lavoro	Descrizione	Previsione Mese	Un. Finde Periodo	No. ORE	Prezzi	Sett. 43/2007	Sett. 44/2007	Sett. 45/2007	Sett. 46/2007	Sett. 47/2007	Sett. 48/2007	Sett. 49/2007	Sett. 50/2007	Sett. 51/2007	Sett. 52/2007	On-Lance Otr
004	Linea 1	0,00	1.261,39	11.391,28	22,94	22,94	22,94	22,94	22,94	22,94	22,94	22,94	22,94	22,94	22,94	130,27
004	Linea 2	0,00	1.454,19	13.087,62	25,82	25,82	25,82	25,82	25,82	25,82	25,82	25,82	25,82	25,82	25,82	81,41
004	Linea 3	0,00	1.200,00	10.800,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
004	Linea 4	0,00	1.200,00	10.800,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
004	Linea 5	0,00	1.200,00	10.800,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
004	Linea 6	0,00	1.200,00	10.800,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
004	Linea 7	0,00	1.200,00	10.800,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
004	Linea 8	0,00	1.200,00	10.800,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
004	Linea 9	0,00	1.200,00	10.800,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
004	Linea 10	0,00	1.200,00	10.800,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
004	Linea 11	0,00	1.200,00	10.800,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
004	Linea 12	0,00	1.200,00	10.800,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00

# 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.

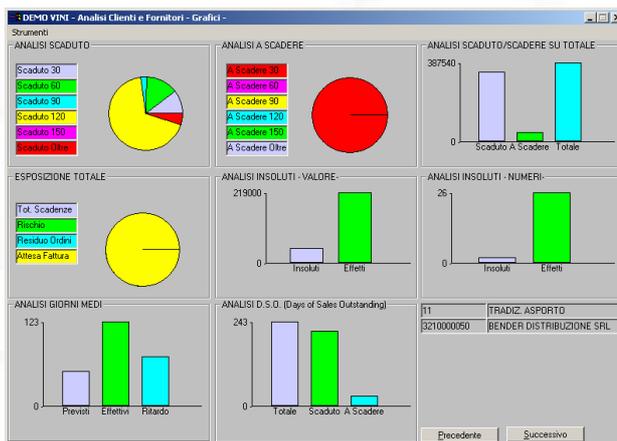
1. Gestione fiscale dati e relative stampe;
2. Analisi di bilancio e relativi indici;
3. Gestione bilanci consolidati;
4. Corrispettivi normali e ventilazione;
5. Iva ad esigibilità differita;
6. Importazione automatica movimenti da remote banking;
7. Generazione differenza cambio di massa;
8. Ageing 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			3210002955	12	30				10	556,12	717,12	2
0	A19			3210002921	11	36				10	0,00	1.414,56	
0	A19										66.517,91	208.392,26	5,5
0	A22			3210001108	12	34				10	604,80	606,53	
0	A22										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										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			3210001798	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										505.120,79	23.990,00	0,7
0	A73			3210000060	20	12	19			10	20.294,14	30.151,14	3,8
0	A73			3210000064	20	12	19			10	0,00	16.966,32	

Legenda: **Totale Generale** Agente Conto



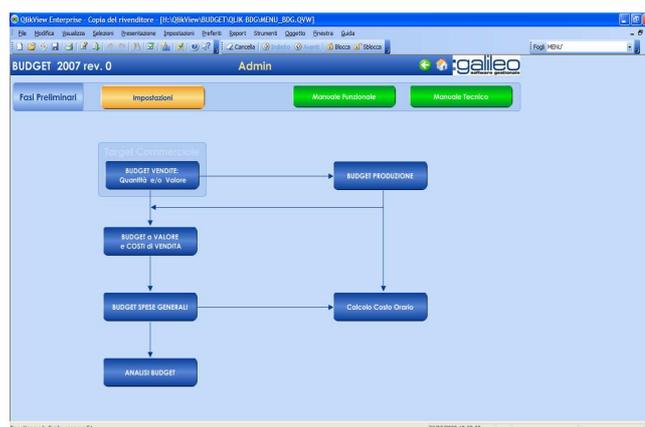
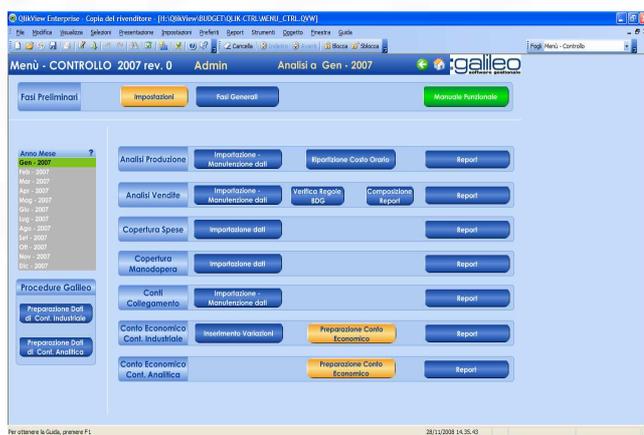
## CONTROLLO DI GESTIONE

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](mailto:direzionecommerciale@sanmarcoinformatica.it) **SEDI:** Vicenza - Udine - Milano - Reggio Emilia  
**PARTNER:** Sistemi Tre - Alba (CN), Gamma Informatica - Lucca  
[www.sanmarcoinformatica.it](http://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](http://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** [» Vinoography miglior wine blog al](#)  
**cronache dall'Italia** [» 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



**ULTIMISSIME 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**



**Fratelli Muratori**

**ESPLORA BEREILVINO**

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

Scopri i feeds RSS di Bereilvino.it!