



**BLUCAY**

<http://www.blucay.it>

# Corporate Profile



*una divisione di BMS SpA*

# La società e le partnership



▶ BLUCAY fornisce servizi di consulenza e implementazione di SAP Business One - soluzione pensata per il mercato delle piccole imprese.

▶ BLUCAY è una divisione di BMS S.p.A., che opera dal 1997 in Italia nell'ambito dei servizi di consulenza per la realizzazione di progetti SAP.

▶ BMS è GOLD Channel Partner SAP



# I nostri numeri

BLUCAY

Il **Gruppo** nato nel 1997 con un Team di 6 persone oggi conta su una squadra di **oltre 80 risorse** ed un fatturato 2009 superiore a 9,5 milioni di € comprensivo della controllata BOOST.

## La struttura dei consulenti

Il team dei consulenti del Gruppo è costituito da oltre **70 professionisti** di provata esperienza, prevalentemente senior e sviluppatori, in possesso di una o più certificazioni SAP.

Il Gruppo investe costantemente per approfondire le competenze e ampliare le conoscenze dei propri professionisti.

I consulenti operano su tutto il territorio nazionale.

## La struttura commerciale/marketing

Il team commerciale/marketing è presente sul territorio nazionale con le seguenti competenze:

### Direzione Commerciale

- Nord Ovest
- Nord Est ed Area adriatica
- Toscana
- Centro Sud

### Direzione Marketing

- Struttura Direct Marketing

## Le Sedi



- Sedi
- Presenza Commerciale e di Delivery



## SAP AG Assetto Proprietario

- Public Company, quotata sui mercati tedesco (DAX) e Usa (NYSE)

## SAP AG fatturato 2009: 10.600 milioni €

- Più di 95.000 aziende clienti
- Soluzioni per 25 Industry
- 47.598 dipendenti di cui ca 15.000 sviluppatori

## 15 milioni di utenti in più di 120 paesi lavorano con SAP per:

- Integrare i loro processi di business
- Aumentare la propria capacità competitiva
- Ottenere un migliore flusso delle informazioni con un TCO più basso

## Ecosistema di aziende partner senza pari

- Più di 3.000 aziende partner
- Nel complesso più di 180.000 risorse certificate da SAP

**SAP è uno dei TOP BRAND mondiali (fonte: BUSINESSWEEK)**

## SAP Italia fatturato 2008 : 307 milioni di €

- Più di 3000 aziende clienti (più del 60% nella PMI)
- Soluzioni per 28 settori di mercato
- Più di 480 dipendenti

## Sede Principale: Vimercate (MB)

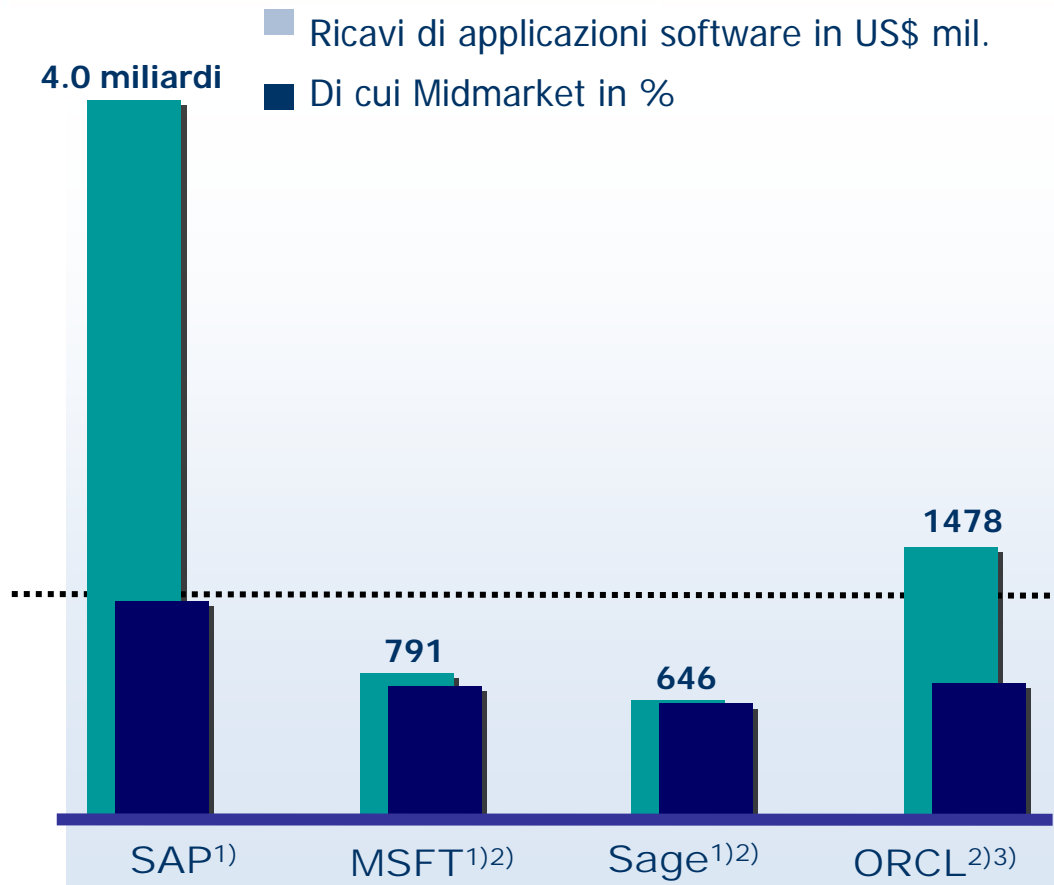
### Filiali:

- Roma
- Padova
- Bologna
- Bari

**Aziende Partner: più di 8000 consulenti certificati SAP**



# SAP nel Mid Market



## SAP All-in-One

- 9.480 clienti
- Più di 940 partners and 580 soluzioni microverticali

## SAP Business One

- 25.000 clienti
- 1.300 rivenditori in 40 paesi

Source: CMI Analysis based on Company Data and Financial Analysts Estimates as of January 20th 2007

1) Forecast by Company Data and Financial Analysts (MSFT, SAGE) and SAP estimates based on Order Entry

2) Fiscal year is not calendar year - Comparison based on most recent quarter (e.g. SAP Q1 vs. Oracle Q3)

3) Oracle including Hyperion, JDEdwards, PeopleSoft, Retek, Siebel

Currency conversion based on quarterly Euro-Fixings (Frankfurt am Main)



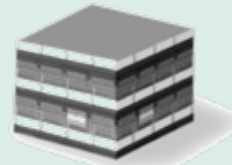
## Smart Business Solutions

Grandi e Medie  
Aziende



SAP Business Suite

Medie Aziende  
& Filiali



SAP All-in-One

Piccole Aziende  
& Filiali



SAP® Business One

INTEROPERABILITA' E COLLABORAZIONE

La piattaforma  
E-Business  
Copertura funzionale e  
di industry completa

Soluzioni preconfigurate  
per una più semplice  
implementazione e  
gestione, con una  
completa copertura di  
industry

Include tutte le  
funzionalità  
necessarie a una  
piccola impresa

# Il prodotto SAP Business One

BLUCAY

- ▶ Business One è una soluzione **appositamente sviluppata per le piccole imprese** – rapida da installare e facile da usare – che permette al management di prendere le corrette decisioni di business grazie ad informazioni affidabili e aggiornate in tempo reale.
- ▶ Business One è un sistema di gestione ERP che **ottimizza e controlla tutti i processi** di business dell'impresa e che, grazie alla sua tecnologia, si integra facilmente con i sistemi preesistenti.
- ▶ SAP Business One è di fatto la **leva strategica** che incide in maniera strutturale sui processi aziendali per affrontare i mercati esteri, reggere la competizione e gestire la crescita.

# SAP Business One



# I verticali di SAP Business One



- ▶ Sono implementati con la stessa grafica e tecnologia del prodotto standard.
- ▶ Sono progettati e realizzati partendo dallo studio di problematiche di produzione oggettivamente riscontrate nelle aziende.
- ▶ Vengono condivisi nella rete dei business partner e continuamente perfezionati attraverso lo scambio delle esperienze maturate sul cliente.

# SAP Business One



# Il valore aggiunto di SAP Business One



Per la prima volta le piccole imprese dispongono di un **unico sistema gestionale integrato** per **automatizzare** i propri **processi** di business e **controllare le performance** di tutte le aree aziendali: dalla gestione del cliente alla produzione, dall'amministrazione, finanza e controllo, alla gestione degli acquisti.

## ► **Miglioramento del controllo delle attività aziendali**

- Facilità di accesso ai dati per una migliore presa delle decisioni
- Strumenti analitici multipli e reporting integrato

## ► **Incremento delle vendite e della redditività**

- Monitoraggio delle performance commerciali
- Reporting analitico tramite centri di profitto

## ► **Riduzione dei costi amministrativi**

- Strumenti automatizzati e procedure razionalizzate

## ► **Semplicità di implementazione e scalabilità**

- Rapidità di installazione e personalizzazione
- Integrazione con tutte le soluzioni SAP

## ► **Disponibilità di una serie di funzionalità esclusive.**



## ► **BASIC:**

Siamo in grado di sviluppare e installare la piattaforma applicativa SAP Business One in piccole aziende appartenenti a diversi settori, adattando di volta in volta la soluzione alle specifiche esigenze del cliente.

Le aree comuni fra le diverse installazioni sono:

- **Amministrazione e contabilità**
- **Controllo di gestione e budget**
- **Gestione ciclo attivo**
- **Gestione ciclo passivo**
- **Gestione materiali e magazzini.**



Le aree specifiche a seconda del tipo di business:

- CRM
- Service Management
- Pianificazione dei fabbisogni di produzione (OdA, OdP).

## by Industry

- FashionOne
- ShopOne
- Produzione manifatturiera
- Servizi
- Hotel
- Distribuzione (food/non food)

## by Cross-Industry

- CRM

# Le nostre specializzazioni "by INDUSTRY"



- **FashionOne:**

E' la Soluzione verticale che risolve le problematiche produttive delle aziende del settore dell'abbigliamento. Realizzata totalmente in ambiente SDK è totalmente integrata con SAP Business One.



- **ShopOne:**

E' la Soluzione per le aziende che commercializzano moda (gestione magazzino per taglie / colore), o che vendono al dettaglio (I/F con il registratore di cassa). Anche la soluzione ShopOne e' completamente integrata con SAP Business One ed è stata sviluppata in ambiente SDK.



# Le nostre specializzazioni "by INDUSTRY"

**BLUCAY**

- **Produzione:**

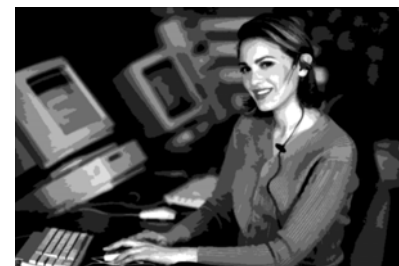
E' la Soluzione rivolta alle aziende manifatturiere con problematiche complesse nell'ambito della gestione e del controllo della produzione sia su commessa in modalità engineer-to-order, make-to-order, assemble-to-order sia a stock.



- **Servizi:**

E' la Soluzione per le aziende di servizi che lavorano su commessa. La soluzione permette di:

- Definire tempi e budget
- Monitorare gli avanzamenti delle commesse
- Controllare i costi
- Imputare ore/uomo e costi a commessa



# Le nostre specializzazioni "by INDUSTRY"



- **Hotel:**

E' la Soluzione verticale, integralmente sviluppata in ambiente SAP SDK, che gestisce le problematiche di Front Office, Back Office, Food & Beverage, Beauty Farm, Meeting & Banqueting.



- **Distribuzione:**

E' la Soluzione per le aziende che distribuiscono tramite concessionari in tentata vendita e prevendita; la Soluzione - che prevede l'I/F con HHC - è stata sviluppata specificatamente per il settore Food e non Food



# Le nostre specializzazioni "by CROSS INDUSTRY"

BLUCAY

- **Customer Relationship Management (CRM):**  
Gestione azioni di marketing e customer services, processi di vendita e prevendita, gestione call center (soluzioni sviluppate per aziende di servizi e commercio).



# La soluzione FashionOne



La soluzione FashionOne, completamente integrata a Sap Business One, permette alle aziende che producono e commercializzano capi moda o accessori, di coprire con un unico applicativo ERP tutti i principali processi aziendali.

## ► Processi Presidiati

- Commercializzazione prodotto
- Confezionamento
- Approvvigionamento
- Magazzino
- Spedizione
- Contabilità

## ► Valore aggiunto della soluzione

- Migliore controllo delle attività aziendali
- Incremento delle vendite e della redditività
- Riduzione del time-to-market
- Gestione ottimale delle scorte a magazzino.



# La soluzione ShopOne



La soluzione ShopOne consente la gestione dei punti vendita di abbigliamento moda e accessori moda; completamente integrata con SAP Business One, la soluzione si propone di gestire tutte le problematiche del punto di vendita.

## ► Processi Presidiati

- Gestione articoli taglia colore  
(gestione tipologia articoli, marca, categoria, tessuto, barcode, taglia, colori, prezzi, stock)
- Gestione dei documenti del ciclo attivo e passivo  
(prenotazione e assegnazione merce, emissione ordini di acquisto, analisi degli acquisti)
- Gestione casse  
(acquisizione articoli da lettore di codice a barre, individuazione prezzo, applicazione sconto, stampa scontrino fiscale, gestione resi)
- Conto lavoro  
(gestione spese aggiuntive, specifiche tecniche, ordini di lavoro)

## ► Valore aggiunto

- Gestione articoli anagrafica personalizzabile
- Disponibilità funzioni integrative alla soluzione standard
- Riduzione costi amministrativi e del personale
- Miglioramento Customer Service



La soluzione rivolta alle aziende manifatturiere consente di definire un programma di produzione sulla base di numerosi indicatori (redditività, produttività e servizio al cliente). La Soluzione gestisce tutto il ciclo passivo, il magazzino e la produzione utilizzando in modo integrato Sap Business One per la contabilità, il ciclo attivo e il CRM.

## ► **Processi Presidiati**

- Valutazione e modifica della programmazione della produzione
- Approvvigionamento e pianificazione dei materiali
- Controllo avanzamenti
- Completamento ordini
- Magazzino
- Consegna clienti

## ► **Valore aggiunto**

- Ottimizzazione delle risorse e della capacità produttiva
- Analisi della redditività
- Riduzione scorte a magazzino
- Implementazione di un modello di produzione innovativo
- Rappresentazione del piano di produzione con un diagramma di Gant.



La soluzione Project si rivolge alle imprese che hanno necessità di gestire attività per obiettivi (MBO), alle imprese di Engineering&Construction che lavorano abitualmente per progetto e alle aziende che lavorano su commessa.

## ► Processi Presidiati

- Anagrafica progetti/commesse
- Pianificazione dei progetti/commesse
- Analisi redditività dei progetti/commesse
- Reportistica estesa
- Gestione documentale
- Gestione open -point
- Anagrafica risorse
- Gestione Skills
- Pianificazione delle risorse
- Consuntivazione attività/note spese



## ► Valore aggiunto

- Visione multiprogetto e evidenziazione progetti critici
- Disponibilità di un sistema completo di reporting-MIS
- Utilizzo strumenti standard Microsoft e protezione degli investimenti
- Tracciabilità delle attività svolte anche a supporto delle aziende dotate di sistemi qualità.

# La soluzione CRM

BLUCAY

La soluzione CRM permette di aumentare l'efficienza nella relazione con il proprio portafoglio clienti, oltre che gestire iniziative di marketing verso nuovi nominativi.

## ► Processi presidiati:

- Anagrafica lead
- Anagrafica trattativa
- Gestione integrata trattativa con offerte e ordini
- Gestione contatti e task (telefono, mail, eventi, etc)
- Analisi dinamica della Pipeline
- Previsione di andamento delle opportunità in pipeline
- Statistiche opportunità vinte/perse
- Statistiche opportunità aperte o chiuse per agente
- Analisi risultati attività di direct marketing

## ► Valore aggiunto della soluzione

- Controllo di attività e costi delle fasi di pre-sales
- Gestione delle pipeline per agente
- Analisi redemption di iniziative di marketing
- Analisi dei motivi di vincita/perdita delle trattative
- Tempi di chiusura delle trattative.



# SAP Business One

- Gestionale disegnato per Piccole Aziende e Filiali di multi-nazionali
- Semplice da personalizzare
- Facile da usare e implementare
- Installabile e produttivo in pochi giorni
- Basso costo di acquisizione e gestione
- Ottimali interfacce API verso software complementari
- SDK: lo strumento per sviluppare add-on, verticali e per realizzare interfacce
- Scalabilità dell'investimento: dai 3 ai 120 utenti per azienda - (7 in media)

# Le localizzazioni ad oggi: successo globale

**BLUCAY**

**Current (01/2010): 39**

**Australia**

**Austria**

**Belgium**

**Brazil**

**Canada**

**Chile**

**Costa Rica**

**Denmark**

**Finland**

**France**

**Germany**

**Guatemala**

**Irish Republic**

**Israel**

**Italy**

**Mexico**

**Netherlands**

**New Zealand**

**Norway**

**Panama**

**Portugal**

**Puerto Rico**

**South Africa**

**Spain**

**Sweden**

**Switzerland**

**UK**

**USA**

**China**

**Japan**

**Singapore**

**South Korea**

**Czech Republic**

**Hungary**

**Poland**

**Russia**

**Slovakia**

**Cyprus**

# La copertura funzionale



## Amministrazione

Rapida configurazione e backup dei dati, definizione dei tassi di cambio, configurazione di autorizzazioni e messaggi di allarme, accesso a informazioni presenti in altre applicazioni.

## Contabilità

Snellimento di tutte le attività contabili, tra cui contabilità generale, configurazione e aggiornamento del piano dei conti, gestione multivaluta, budget e molto altro ancora.

## Vendite

Creazione di offerte, registrazione di ordini cliente, gestione delle consegne, aggiornamento dello stock a magazzino, registrazione fatture e gestione pagamenti.

## Acquisti

Gestione di tutte le attività dei fornitori, tra cui contratti, ordini d'acquisto, aggiornamenti livello giacenze, gestione resi, note di credito e pagamenti.

## Business partner

Gestione di tutte le informazioni relative a clienti, rivenditori e fornitori, incluse saldi.

## CRM

Gestione delle attività sui clienti e prospect, gestione delle opportunità di vendita, pipeline e dei lead. Gestione dei contatti, storico contatti e scadenza attività commerciali. Gestione delle attività di manutenzione (contratti, garanzie, chiamate di servizio, base installata).

## Transazioni bancarie

Gestione di tutte le operazioni finanziarie, come entrate di cassa, depositi, pagamenti anticipati, pagamenti con carta di credito e riconciliazione estratti conti bancari.

## Gestione del magazzino

Gestione anagrafica materiali, delle giacenze, listini prezzi, accordi speciali, movimentazione tra magazzini e valorizzazione merce a magazzino.

## Assemblaggio finale

Definizione di distinte base, creazione di ordini di lavorazione, verifica e segnalazione di disponibilità di prodotti e materiali.

## Controlling

Definizione dei centri di profitto e delle relazioni con il piano dei conti, generazione di report sui profitti e perdite per singolo centro di costo.

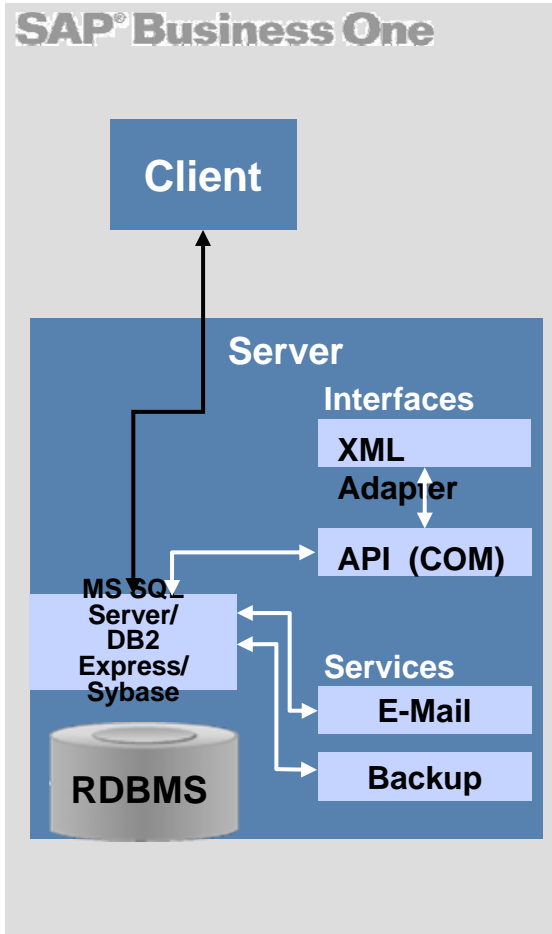
## Reporting

Creazione di report mirati per qualsiasi area e attività dell'impresa, tra cui situazioni debitorie di clienti/fornitori, vendite, flusso di cassa, storico contatti clienti, contabilità, stock magazzino, conto economico, pricing, attività clienti e altro.



# Infrastruttura Tecnica

BLUCAY



## Facile Da Utilizzare

- Soluzione integrata e coerente
- Windows look & feel
- Navigazione facile ed intuitiva
- Drill-down
- Drag&Relate

## Architettura Prodotto

- 2-Tier Client-Server Architecture
- Win 32 based
- MS SQL Server/DB2 Express/Sybase

## Configurazione

- Customizing
- Search Help
- Forms
- Queries
- User defined fields
- SQL Field Link

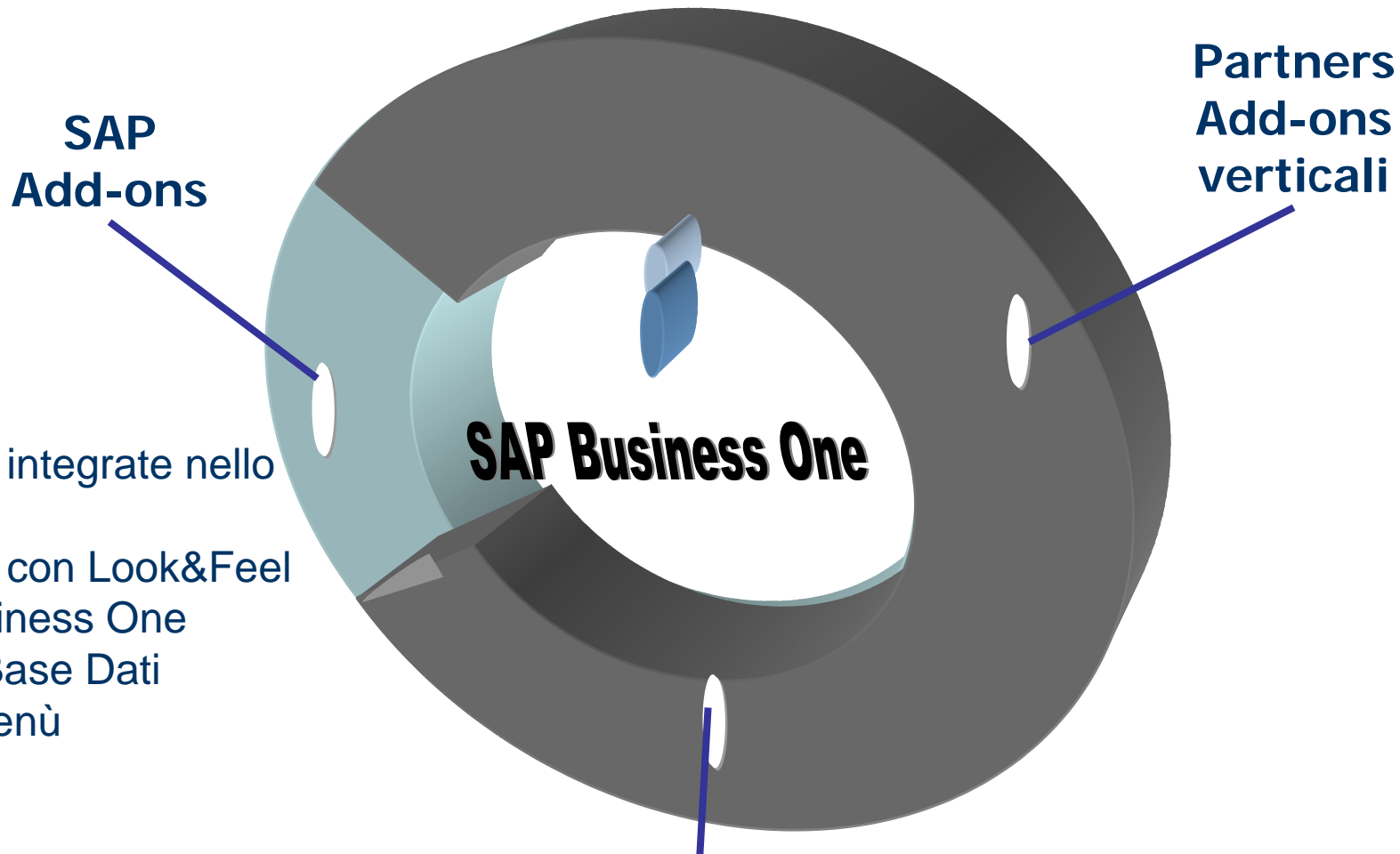
## Integrazione MS Office

Excel, Word, Outlook

## Interfacce

Flat files, XML (HTTP/SOAP), API (COM), ODBC

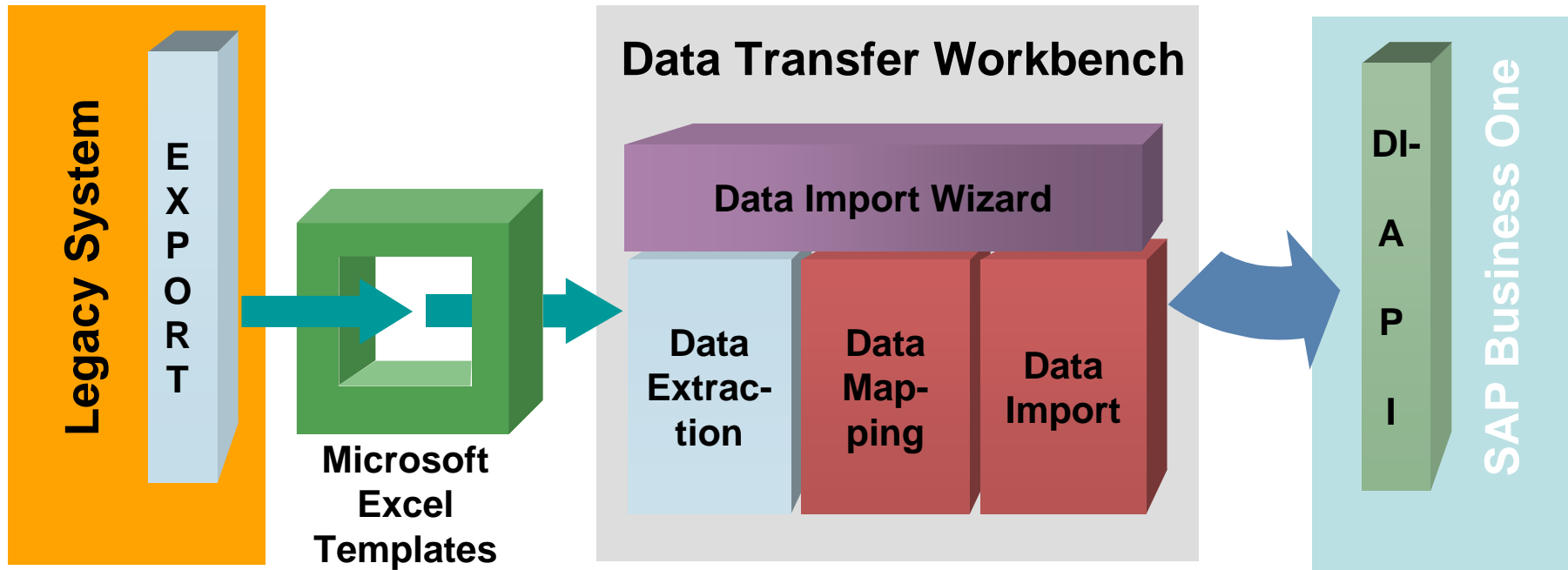
- SAP Business One Software Development Kit (SDK) è un “toolbox” che contiene librerie di oggetti, esempi di programmi, documentazione e facilitatori.
- L'SDK è una piattaforma aperta di sviluppo che permette di estendere le funzionalità di SAP Business One e di interfacciarlo con l'esterno.



- ✓ Funzioni integrate nello standard
- ✓ Funzioni con Look&Feel di Sap Business One
- ✓ Stessa Base Dati
- ✓ Unico Menù

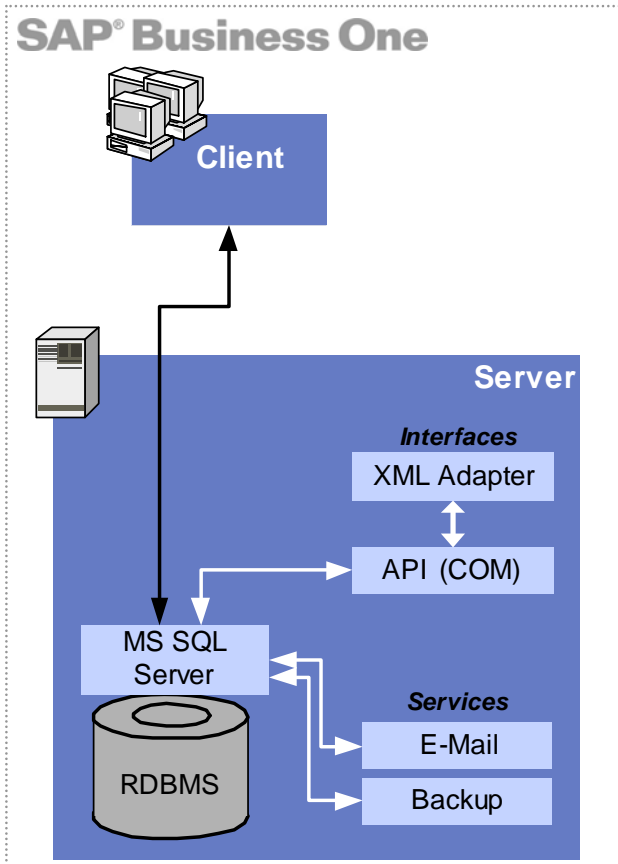
# Migrare a SAP Business One

BLUCAY



Data Transfer Workbench permette di migrare facilmente i dati dal legacy a SAP Business One

# Altre features...



- ← Customizing
- ← Ricerca facilitata
- ← Stampe formattate
- ← Campi aggiuntivi
- ← Reportistica standard
- ← Reportistica Aggiuntiva

# Perché lavorare con BLUCAY

**BLUCAY**

## ▶ Focus sulle Piccole Imprese

- Costi e tempi di implementazione ridotti
- Utilizzo di add-on preconfigurate e specifiche per PMI

## ▶ Soluzioni "Small in Large"

- Sviluppo filiali e country minori di holding con SAP

## ▶ Soluzioni verticali

- Specifiche competenze per industry e di filiera

## ▶ Flessibilità operativa

- Rapidità d'installazione
- Competenze di change management e rispetto degli standard SAP

## ▶ Rapporto diretto con un unico interlocutore

- Disponibilità di un team di progetto stabile e coordinato da un capo progetto



# Referenze Settore Fashion / Abbigliamento

BLUCAY

**Gilli** è una luxury fashion company, produce e distribuisce borse e accessori in pelle, jeans, abbigliamento donna, intimo e mare, bambino.

GILLI

**Linea Sport** opera da più di 20 anni nel mondo delle forniture dirette alle società sportive, selezionando i migliori prodotti per l'attività del volley essendo in contatto con tutti i maggiori produttori.

LINEA SPORT

**Officina Idee** produce e distribuisce articoli sportivi per diversi marchi. Officina Idee ha inoltre in licenza esclusiva il marchio del **Giro d'Italia** per la sua collezione fashion.

officina idee

Giro d'Italia  
FASHION

**Remels** fornisce abbigliamento personalizzato a società sportive, produce vetrofanie, etichette, adesivi, poster, banner, striscioni ed insegne ecc..

REMELS  
di RIVA EUGENIO & C. S.n.c.



# Referenze Settore Produzione Manifatturiera



**ILTOM** è specializzata nella lavorazione della lamiera, acciaio ed affini.



**Sistema Walcon** opera nel settore nautico ed è all'avanguardia nella realizzazione di strutture galleggianti e nell'utilizzo di materiali innovativi, moderni sistemi di ancoraggio e di ormeggio.



**Peroni SpA** si occupa di prodotti e servizi per lo spettacolo. Peroni SpA è un'azienda di riferimento sia a livello nazionale ed internazionale per la produzione di schermi per proiezioni e retroproiezioni, di schermi tessili per scenotecnica e per la meccanica di movimentazione scenica.

# PERONI



# Referenze Settore Commercio / Distribuzione / Servizi



**FAAC** distribuisce automatismi per cancelli, garage, barriere, serrande, porte, persiane, sistemi di parcheggio e controllo accessi.



**Istituto Marangoni** e' sin dal 1953 una scuola leader in Europa nella formazione di professionisti per il settore della moda e del design. Ha tre campus nelle maggiori capitali di questo settore: Milano, Parigi e Londra.



**Grazie per l'attenzione.**