



ragione sociale

**GV MACERO S.p.A.**

settore merceologico

**Servizi – raccolta e riciclo carta**

numero addetti

**30 dipendenti  
e 30 collaboratori esterni**

fatturato

**12 mln Euro nel 2010**

sito internet

**www.gvmacero.it**

**soluzioni Zucchetti in uso:**

> **Gestionale 2  
con personalizzazione  
per la logistica**

> **InfoBusiness**

## **GESTIONALE 2 e INFOBUSINESS: le carte vincenti per la gestione aziendale**

GV Macero opera nel settore della raccolta e riciclo dei materiali cartacei: con personale specializzato e moderni mezzi di raccolta, trasporto e lavorazione della carta, l'azienda si occupa della gestione corretta ed efficiente delle piattaforme ecologiche e del ritiro della carta da smaltire.

GV Macero è il riferimento principale sul territorio bergamasco sia per le amministrazioni pubbliche, sia per le realtà imprenditoriali, commerciali e del terziario che hanno necessità di smaltire notevoli quantitativi di carta: tipografie, legatorie, officine grafiche, aziende che dispongono di una forte movimentazione di imballi, ma anche banche e centri commerciali. GV Macero ricicla la carta raccolta e la commercializza in ambito nazionale e internazionale.

## case history

### Esigenze del cliente

GV Macero aveva l'esigenza di un software gestionale in grado non solo di supportare l'azienda a livello amministrativo e contabile, ma soprattutto a livello logistico. Infatti l'azienda desiderava gestire in modo automatizzato il processo di raccolta giornaliera del materiale cartaceo presso le sedi dei clienti: l'assegnazione dei viaggi agli autisti era infatti gestita manualmente dal back office, con conseguenti perdite di tempo ed inefficienze dovute a frequenti errori nell'individuazione della sede del ritiro.

GV Macero lamentava inoltre una difficoltà nella gestione della fase di pre-vendita: una persona del back office era completamente dedicata al confronto dei dati contenuti in vari fogli excel per determinare il costo medio di acquisto dei materiali cartacei e calcolare quindi il prezzo di vendita della carta riciclata alle cartiere. Era necessario introdurre uno strumento in grado di svolgere queste analisi in modo automatico, in modo da risparmiare tempo e guadagnare efficienza.

### Progetto realizzato

GV Macero ha adottato il software **Gestionale 2** Zucchetti: con i moduli "Contabilità" e "Bilancio e controllo di gestione" ha risolto le proprie esigenze amministrative e contabili; con i moduli "Magazzino", "Acquisti" e "Vendite" ha invece risposto alle esigenze logistiche.

La fase di raccolta del materiale cartaceo presso i clienti è stata automatizzata inserendo nell'area logistica di Gestionale 2 **il modulo personalizzato "Borderò viaggi"**: ad ogni chiamata dei clienti per il ritiro della carta, il back office assegna elettronicamente gli incarichi agli autisti, che vedono in tempo reale i dettagli del viaggio su un monitor touch screen collocato nell'area esterna dell'azienda; a ritiro avvenuto, l'autista consegna il documento di trasporto al back office, che aggiorna il sistema con un semplice click. Questa soluzione personalizzata ha permesso di gestire la raccolta in base alle specifiche esigenze aziendali, rendendo il processo molto più rapido ed efficiente.

Per poter effettuare analisi in fase pre e post-vendita, GV Macero ha scelto **InfoBusiness**, la soluzione di business intelligence Zucchetti perfettamente integrata con Gestionale 2: la soluzione consente facili analisi multi-dimensionali sulle diverse aree aziendali e permette di monitorare costantemente l'andamento delle vendite grazie a cruscotti personalizzabili, sintetici e dinamici, che mettono inoltre a disposizione tutti i dati necessari per predisporre facilmente i preventivi.

### Perché Zucchetti?

*Risponde Sergio Vavassori,  
titolare di GV Macero S.p.A.*

Abbiamo scelto Zucchetti perché è un Partner tecnologico affidabile, presente inoltre sul nostro territorio con la sede di Pedrengo.

Grazie a Gestionale 2 Zucchetti e alla personalizzazione "Borderò viaggi" abbiamo risolto le nostre esigenze gestionali e logistiche: oggi siamo in grado di offrire ai nostri clienti un servizio di raccolta preciso, efficiente e completo, garantendo disponibilità tempestiva in caso di necessità eccezionali.

InfoBusiness Zucchetti si è rivelato uno strumento immediato e facile da usare per l'analisi delle differenti aree aziendali, compresa la nostra sede commerciale in Francia, che si occupa delle vendite sui mercati asiatici. Nella fase di pre-vendita possiamo calcolare correttamente i costi dell'acquisto della carta presso i nostri clienti, determinando così in modo esatto il prezzo di vendita della carta riciclata alle cartiere, che deve essere per noi vantaggioso ma anche estremamente competitivo sul mercato; inoltre abbiamo sempre sotto controllo l'andamento delle vendite sia in Italia sia nei mercati esteri e possiamo quindi prendere le giuste decisioni per l'azienda in base a dati certi.

In conclusione la scelta delle soluzioni Zucchetti si è rivelata molto vantaggiosa, perché ci ha permesso di offrire oggi ai nostri clienti un servizio più competitivo.