

 TECHNIS BLU	Offerta Servizi Professionali in modalità Fixed Price	N.Prot. ASPP-9KFMRU
--	--	----------------------------

Riferimento: ASPP- 9KFMRU

Spett.le

Italia Lavoro Spa

Via Guidubaldo del Monte, 60
00197 Roma

Oggetto: Offerta per la fornitura del servizio di implementazione del modulo SD (Sales and Distribution) SAP R/3.

Facendo seguito alla Vostra richiesta ed al documento ricevuto, sottoponiamo la nostra migliore offerta per l'attivazione del servizio in oggetto.

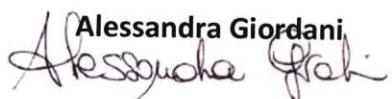
Siamo a disposizione per eventuali chiarimenti o revisione dell'offerta nel caso in cui non avessimo recepito puntualmente le Vostre richieste.

In attesa di un cortese riscontro, inviamo i migliori saluti.

Roma, 28/05/2014

TECHNIS BLU S.r.l.

Sales Account

Alessandra Giordani




INFORMAZIONI DOCUMENTO***Clausola di riservatezza***

Le informazioni contenute nella presente offerta sono informazioni commerciali riservate.

Qualsiasi divulgazione potrebbe portare un notevole vantaggio ad aziende concorrenti.

Questa proposta, quindi, non deve essere divulgata, utilizzata o duplicata - in tutto o in parte - per scopi diversi da quelli della stipulazione di un contratto tra Technis Blu ed Italia Lavoro.

L'autorizzazione ad usare o divulgare informazioni contenute nel presente documento sarà concesso nei limiti previsti dal contratto ufficiale stipulato tra Technis Blu ed Italia Lavoro.

Qualora il servizio non fosse affidato a Technis Blu il presente documento ed eventuali copie dello stesso dovranno essere restituiti o distrutti.

Sommario

COMPANY PROFILE	5
1. OGGETTO DELL' OFFERTA.....	8
2. SEDE DELL'ATTIVITÀ.....	8
3. DESCRIZIONE ATTIVITÀ	8
4. CRITERI DI COMPLETAMENTO.....	8
5. RICHIESTA DI CAMBIAMENTO IN CORSO D'OPERA	8
6. RUOLI DI COMPETENZA TECHNIS BLU	8
7. CONDIZIONI ECONOMICHE	9
7.1 PREZZO DELLA FORNITURA – IMPLEMENTAZIONE DEL MODULO SD SAP	10
7.2 PREZZO DELLA FORNITURA – IMPLEMENTAZIONE FATTURA ELETTRONICA.....	10
7.3 SPESE DI TRASFERTA	10
7.4 FATTURAZIONE E PAGAMENTI	10
7.5 VALIDITÀ OFFERTA	11
8. TUTELA DEI DATI PERSONALI.....	11
9. DECRETO LGS. 81/2008	11

Company Profile

Technis Blu opera sul mercato IT da oltre dieci anni in settori specifici quali: la realizzazione di progetti SAP, la progettazione e la realizzazione di sistemi informativi complessi, la consulenza specialistica su piattaforme hardware e software, la consulenza nell'ambito della sicurezza e delle norme ad essa collegate, la gestione e il supporto sistemistico di sistemi informativi.

L'elevato skill delle risorse e le competenze hanno portato la **VarGroup SpA** ad entrare nella compagine societaria ad inizio del 2009 e successivamente, nel 2012, **Infordata SpA** ad acquisirne quote di maggioranza.

Nel corso degli anni, il team ha operato con oltre 100 Clienti nei vari settori sviluppando e realizzando progetti complessi sia in ambito SAP che nelle altre Divisioni. L'offering aziendale si concentra fondamentalmente su tre linee di business:

- ERP SAP
- TRASPORTI, PROGETTI & AUTOMAZIONE
- INFORMATION MANAGEMENT UNIT

Inoltre:

Laboratorio Valutazione Sicurezza

In quanto Laboratorio accreditato presso l'OCSI, Technis Blu svolge **attività di Valutazione di Prodotti e Sistemi Informatici** secondo lo standard ISO 15408 (Common Criteria) fino a livello EAL4, in linea con quanto previsto dallo Schema Nazionale di Valutazione e Certificazione. Unitamente alle attività di Valutazione, il Laboratorio può svolgere attività di Formazione e Consulenza per lo studio, progettazione e diffusione nelle aziende/amministrazioni di efficaci soluzioni di Sicurezza organizzativa ed informatica. La missione del Laboratorio è di condurre il business della consulenza, della ricerca e dell'addestramento nelle pratiche aziendali collegate alla Tecnologia della Sicurezza dell'Informazione, del disegno dei processi, delle operation e dell'organizzazione, quali ad esempio:

- Scrittura di Protection profile e Security Target
- Valutazioni ai fini della certificazione OCSI
- Assessment e pianificazione della sicurezza organizzativa e piani di collaudo
- Project management e Configuration management
- Change management e Quality assurance
- Formazione



La Technis Blu esprime attualmente la presidenza della Associazione dei Laboratori di Valu-

tazione di Sicurezza (www.alvs.it).

DIVISIONE ERP SAP

La missione primaria della Divisione ERP SAP di Technis Blu e' quella di fornire soluzioni fixed price su specifiche esigenze aziendali, puntando nella specializzazione delle professionalità come chiave di successo in un mercato sempre più restio ad affrontare investimenti. L'obiettivo è da un lato la realizzazione di progetti completi che si attua anche con un supporto nella modifica dei processi organizzativi, e dall'altro supportare i clienti che utilizzano Soluzioni SAP nell'ottimizzare le proprie necessità.

SAP® Member

Nel 2009 Technis Blu ha inoltre conseguito la certificazione di **Extended Business Program** **Best Partner** di SAP e nel Luglio del 2010 Var Group e Technis Blu sono state premiate dalla SAP nell'ambito del contest **Best Performance Challenge**, finalizzato ad identificare i Partner a maggior valore aggiunto in Europa.



Attualmente TECHNIS BLU conta su una struttura di Delivery SAP composta da circa **70 persone dirette** e oltre 50 persone di aziende partner del Gruppo. La copertura e' su tutte le aree funzionali e sulle nuove tecnologie SAP.

DIVISIONE SECURITY E SYSTEM INTEGRATION

Obiettivo principale di questa divisione è individuare e proporre al Mercato servizi e prodotti volti a fornire soluzioni ottimizzate sui temi



della sicurezza, delle infrastrutture ICT, dello sviluppo software e dei servizi di assistenza. Ove necessario per la realizzazione delle soluzioni, la divisione si avvale di accordi e partnership con produttori di riferimento nel mercato ICT al fine di garantire le migliori integrazioni possibili.

EMC² EMC IIG (Information Intelligence Group) produce, supporta e commercializza i propri prodotti e soluzioni di Enterprise Content Management (ECM), Information Governance, Case Management, Information Capture, Customer Communication Management e Digital Asset Management. Technis Blu annovera la partnership con questo sector specifico.

DIREZIONE TRASPORTI E AUTOMAZIONE

La Technis Blu ha integrato, nella propria struttura, competenze e capacità nella progettazione, sviluppo, installazione e manutenzione di sistemi complessi per il controllo del traffico ferroviario.

La divisione si compone di un team specialistico in grado di offrire:



- Consulenza, progettazione e ingegneria del software in particolare in osservanza del Development Life Cycle i processi produttivi di sviluppo prevedono System Development; Software Requirements; Software Design; Software Module Design; Code; Software Test; Software HW integration; Software Validation; System Integration ; System Validation Phase; Site Support. I linguaggi più comune-mente usati sono: ANSI C,C++, Java. Piattaforme: Linux, AIX, Windows, OpenSolaris.
- Sviluppo di interfacce grafiche MMI per il controllo del traffico ferroviario e software di configura-zione di prodotto.
- Sviluppo di Simulatori di campo per il test e simulazione di interfacce specifiche e sviluppo di sistemi RCE per la registrazione cronologica eventi e funzionalità di analisi.
- Test e Validazione: test di sistema, funzionali e di modulo. Test che garantiscono la conformità ai criteri di sviluppo in SIL4. Le norme di riferimento sono le Cenelec di settore (es EN50128 per il sw, EN 50126 e 50129 per il sistema).

Il Gruppo Inforadata/Technis Blu annovera tra le sue certificazioni anche quelle di seguito riportate:

- **Microsoft Business Solutions Partner;**
- **Sap Channel Partner;**
- **VMWARE Enterprise Partner**
- **Oracle Gold Partner**
- **Veem Gold Partner**
- **Citrix Silver Partner**
- **Mc Cabe Italy Reseller**

1. Oggetto dell' Offerta

Technis Blu desidera innanzitutto ringraziare Italia Lavoro (di seguito Cliente) per l'opportunità offerta di presentare la sua proposta per la fornitura del servizio di implementazione del modulo SD SAP R/3

2. Sede dell'attività

Le attività saranno svolte presso la Nostra sede di Roma (RM) o in remoto o presso la sede del Cliente in Roma.

3. Descrizione attività

Il progetto prevede la realizzazione di quanto riportato nel documento tecnico allegato alla presente offerta (AG018_9KFMRU_1_Allegato_Tecnico_Italia_Lavoro).

Nel documento allegato vengono riportate tutte le fasi e le modalità operative che verranno attuate per il completamento del task.

4. Criteri di Completamento

Le attività relative alla presente *Offerta* saranno ritenute completate alla conclusione delle attività riportate all'interno del documento tecnico.

5. Richiesta di cambiamento in corso d'opera

Qualora una delle *Parti* richieda, in corso d'opera, un cambiamento rispetto all'oggetto della presente Offerta accettata, si procederà all'apertura di una Change Request. La procedura dovrà indicare il cambiamento desiderato, il motivo del cambiamento e l'effetto che tale mutamento si prevede potrà avere sul progetto complessivo.

- Dopo un'attenta analisi del contenuto della richiesta, il responsabile della parte richiedente ne darà notizia al responsabile della controparte.
- I responsabili delle due *Parti* congiuntamente esamineranno il caso e decideranno se procedere ad una ulteriore analisi.
- In caso affermativo il fornitore specificherà il costo di tale analisi.
- Se il *Cliente* convenisse di accettare le condizioni economiche poste dal fornitore, i responsabili delle due *Parti* firmeranno il documento della Change Request, che costituirà approvazione per l'avvio dell'analisi, in caso negativo le *Parti* si accorderanno sulla continuazione od interruzione del *Progetto*.
- L'analisi ha lo scopo di stabilire l'effetto che detto cambiamento avrà sull'importo complessivo del *Progetto*, il nuovo calendario delle attività ed ogni altro punto dell'accordo che risulterà alterato.

Se a fronte di tale cambiamento lo scopo del progetto risultasse modificato il fornitore si riserva la facoltà di rivederne i costi.



6. Ruoli di competenza Technis Blu

Figura / Struttura di riferimento	Ruolo e responsabilità
Account Manager/Capo Progetto	<p>E' il punto di contatto di Technis Blu nei confronti del Cliente per la realizzazione dei servizi previsti dal contratto e per tutta la sua durata. Ha il compito di:</p> <ul style="list-style-type: none">Concordare con il Responsabile del Cliente tutti i piani di interventoControllare l'assegnazione delle risorse previste dal Contratto;Controllare la corretta erogazione del servizio;Utilizzare le appropriate procedure di escalation per la gestione dei problemi;Tener traccia dei problemi a scopo di analisi e reporting;Seguire qualsiasi richiesta proveniente dal Responsabile del Cliente;Condurre, congiuntamente al Responsabile del Cliente, le eventuali riunioni di Stato Avanzamento Lavori;
Analista Tecnico (Java/ABAP/4)	<p>L'analista tecnico ha il compito di svolgere tutte quelle attività di programmazione legate all'implementazione del progetto. Esegirà attività di analisi, sviluppo e test delle soluzioni dopo aver concordato effort e date di rilascio con il Consulente senior.</p> <p>Competenze:</p> <ul style="list-style-type: none">conoscenze specialistiche dell'ambiente di sviluppo e linguaggio ABAP/4/Java;conoscenze specialistiche del linguaggio ABAP/4;
Consulente Senior	<p>E' un consulente con elevata conoscenza organizzativa e di processo.</p> <ul style="list-style-type: none">Egli sintetizza i modelli relativi ai processi aziendali in essere (AS-IS) e definisce, in stretto accordo con il cliente il modello che costituirà la base dei nuovi processi (TO BE).Analizza le eventuali soluzioni ai problemi/task dimensiona e ne esegue la corretta implementazioneRedige il verbale degli eventuali interventi, rilasciando documentazione tecnica di processo.



7. Condizioni economiche

7.1 Prezzo della fornitura – Implementazione del modulo SD SAP

Il Cliente conviene di corrispondere al fornitore, per l'erogazione del Servizio oggetto della presente offerta resa in modalità fixed price il corrispettivo di:

€ 19.500,00 (diciannovemilacinquecento/00 euro)

al netto delle imposte dovute (+IVA).

7.2 Prezzo della fornitura – Implementazione fattura elettronica

Il Cliente conviene di corrispondere al fornitore, per l'erogazione del Servizio sull' implementazione della fattura elettronica resa in modalità fixed price il corrispettivo di:

€ 4.000,00 (quattromila/00 euro)

al netto delle imposte dovute (+IVA).

7.3 Spese di Trasferta

Le spese di trasferta, all' interno del Comune di Roma, del personale del fornitore, sono incluse nel valore complessivo del Task.

Ogni eventuale attività svolta in altre sedi, fuori dal Comune di Roma, sarà addebitata secondo modalità da concordare separatamente, in modalità forfait o più di lista.

7.4 Fatturazione e pagamenti

La modalità di fatturazione e le condizioni di pagamento per il progetto sono definite nella tabella seguente:

Implementazione del modulo SD SAP

Fase	%	Importo
Firma dell'ordine	30%	€ 5.850,00
Al collaudo e completamento della fornitura	70%	€ 13.650,00
TOTALE	100%	€ 19.500,00

Implementazione fattura elettronica

Fase	%	Importo
Al collaudo e completamento della fornitura	100%	€ 4.000,00

Il pagamento delle spettanze è fissato a 30 (trenta) giorni data fattura fine mese, tramite bonifico bancario.

La Technis Blu si riserva il diritto di cedere il credito, derivante dalla presente fornitura, per operazioni di anticipazione/factoring. Il cliente, con l'accettazione della nostra offerta, da il proprio consenso all'anticipazione/factorizzazione delle fatture emesse previa sua autorizzazione e controllo.

In caso di mancato o parziale pagamento e anche in caso di conseguenti azioni da parte del *Fornitore*, giudiziali ed extragiudiziali, per il recupero del credito, in deroga a quanto disposto dall'art. 4 del Decreto Legislativo n. 231 del 9 ottobre 2002 ed in conformità a quanto previsto dall'art. 7 dello stesso D.L., gli interessi moratori saranno dovuti solo a seguito di richiesta mediante l'invio di una formale messa in mora al *Cliente* da parte del *Fornitore*, a mezzo raccomandata A.R. In deroga a quanto disposto dall'art. 5 del Decreto Legislativo n. 231 del 9 ottobre 2002, tali interessi saranno calcolati, a decorrere dalla data di esigibilità della fattura, sulla base del saggio d'interesse della Banca centrale europea, in vigore al termine del mese in cui il pagamento era esigibile dal *Fornitore*.

7.5 Validità offerta

La presente offerta ha validità di 30 giorni a partire dalla data indicata in calce alla stessa. L'Offerta, una volta accettata/sottoscritta dal *Cliente*, avrà efficacia di tipo contrattuale.

8. Tutela dei Dati Personalni

Il *Cliente* assicura di adempiere a tutti gli obblighi derivanti dalla legge in materia di tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali, e che pertanto il fornitore può, in esecuzione del Contratto, effettuare lecitamente i trattamenti di eventuali dati personali di terzi forniti dal *Cliente* stesso al fornitore.

Il *Cliente* terrà indenne il fornitore e i suoi sub-fornitori da qualsiasi tipo di danno, pretesa, onere o spesa che dovessero derivare alla stessa, direttamente o nei confronti di terzi, in conseguenza di violazioni del *Cliente* relativi alla Legge 675/96 e successive integrazioni.

La fornitrice tratterà i Dati Personalni adottando le misure di sicurezza previste dal Regolamento emesso con DPR 318/99, limitatamente al trattamento svolto all'interno delle sedi del fornitrice e purché le misure minime da adottare riguardino direttamente attività e strumenti sotto l'esclusivo controllo del fornitrice. Qualora le operazioni di trattamento non si svolgano all'interno di sedi del fornitrice, il fornitrice sarà responsabile di adottare unicamente le misure minime di sicurezza per le attività svolte sotto il suo esclusivo controllo.

9. Decreto Lgs. 81/2008

Il *Cliente* dichiara e garantisce che le strutture dal *Cliente* stesso rese disponibili secondo quanto previsto nell'articolo "Condizioni per l'esecuzione dei Servizi" sono, e rimarranno nel periodo di validità del contratto, conformi alle disposizioni di cui al D. lgs. 81/2008 e sue successive modificazioni e integrazioni e a tutte le disposizioni di legge e regolamenti in materia di igiene e sicurezza sul luogo di lavoro. A tale proposito, il *Cliente* manleverà e terrà indenne il fornitrice e i suoi subfornitori da qualsivoglia danno, perdita, responsabilità che potesse derivare al fornitrice ed ai suoi subfornitori da qualsiasi pretesa o richiesta del personale del fornitrice o dei suoi subfornitori inerente alla inosservanza di qualsiasi disposizione di legge, regolamentare, contrattuale in materia di igiene e sicurezza sul luogo di lavoro; il *Cliente* fornisce contestualmente alla sottoscrizione del presente *Ordine*, dettagliate informazioni sui rischi specifici eventualmente esistenti e sulle misure di prevenzione ed emergenza adottate.



Offerta Servizi Professionali
in modalità Fixed Price

N.Prot. ASPP-9KFMRU

Il *Cliente* promuove la cooperazione all'attuazione delle misure di prevenzione e protezione dai rischi sul lavoro incidenti sull'attività lavorativa oggetto del contratto ed il coordinamento degli interventi di protezione e prevenzione dai rischi cui sono esposti i lavoratori e, a tale fine, ha elaborato il documento unico di valutazione dei rischi da interferenze allegato al presente *Ordine*.

Ai sensi e per gli effetti dell'art 26, comma 5, del D.Lgs. 81/2008 il *Cliente* dichiara che in relazione al *contratto* non vi saranno da sostenere ulteriori e specifici costi relativi alla sicurezza del lavoro.

La presente *Offerta*, *una volta accettata*, è regolato anche dalle "Condizioni Generali per la fornitura di servizi professionali" del fornitore specificate nell' Allegato A qualora non in contrasto con l'*Offerta*.

Roma, 28 maggio 2014


TECHNIS BLU S.r.l.
Alessandra Giordani

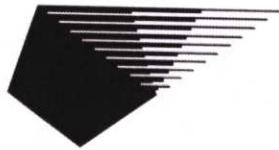
PER ACCETTAZIONE

(*Timbro e Firma*)

Nome: _____

Funzione: _____





TECHNIS_{BLU}

Allegato Tecnico

**per la fornitura del servizio di
implementazione del modulo SD
SAP R/3**

SOMMARIO

1. Introduzione.....	3
2. Processi/Tipologie di prodotto	3
2.1. Requisito	3
2.1.1. Strutture Organizzative.....	3
2.1.2. Anagrafica Clienti	4
➤ <i>Committente</i>	5
➤ <i>Destinatario Merce.....</i>	5
➤ <i>Esecutore Pagamento</i>	5
➤ <i>Destinatario Fattura</i>	5
2.1.3. Anagrafica Materiali (Servizi)	5
2.1.4. Gestione delle commesse	5
2.1.5. Piano di fatturazione	6
2.1.6. Fatturazione.....	6
2.1.7. Stampa documenti di fatturazione.....	7
3. Piano di progetto	8
4. Implementazione fattura elettronica	8



1. Introduzione

Scopo del presente documento è illustrare ad Italia Lavoro Spa (di seguito cliente) le fasi, gli impegni e le attività relative all'implementazione del modulo SD di SAP/R3 da parte di Technis Blu (di seguito fornitore).

2. Processi/Tipologie di prodotto

Qui di seguito vengono descritti sinteticamente i processi che si intende implementare sul sistema SAP.

2.1. Requisito

Italia Lavoro ha la necessità di gestire in maniera più strutturata ed automatizzata il suo ciclo attivo; l'obiettivo è definire un flusso di vendita su SAP in modo da garantire il controllo sulla gestione dei contratti e snellire il processo di fatturazione.

Attualmente il volume di fatturazione attiva di Italia Lavoro è di circa 1.000 documenti l'anno; tutta la fatturazione viene registrata ad anticipo: gli importi di tali fatture non sono esattamente determinabili a priori, ma solo a consuntivo in base ai costi sostenuti e pagati, ad eccezione della prima quota che corrisponde ad una percentuale di anticipo.

Tutti gli anticipi registrati nel corso del Contratto vengono trasformati in ricavi alla chiusura del progetto, facendo un consuntivo finale dei costi ed emettendo così una eventuale nota debito/credito, mentre il giroconto viene effettuato a mano.

È stata quindi richiesta l'implementazione del processo atto alla gestione di:

- Ampliamenti anagrafiche clienti
- Gestione anagrafiche materiali per definizione oggetti di vendita
- Integrazione SAP SD-PS con la gestione della pianificazione dei ricavi sulla commessa attraverso il piano di fatturazione gestito in SAP SD
- Contratto con piano di fatturazione a milestone e gestione degli anticipi con metodologia standard SAP
- Integrazione con modulo SAP FI per gestire scritture automatiche in contabilità
- Gestione di una fattura proforma (richiesta di fatturazione) con relativo WF (mail) verso la contabilità clienti
- Emissione della fatturazione attiva con l'utilizzo delle funzionalità standard del modulo SD che consente l'emissione delle seguenti tipologie di fattura:
 - Fatture di anticipo su co.ge speciale.
 - Fatture ricavo
 - Fatture assorbimento anticipo in automatico
- Flusso standard SAP per gestione di nota credito nota debito e storno fattura
- Stampa fattura proforma, fattura, nota di debito e nota di credito dal modulo SD
- Rilascio in contabilità della fattura SD

2.1.1. Strutture Organizzative

Una delle fasi fondamentali nello sviluppo e realizzazione di un progetto SAP è la corretta definizione delle strutture organizzative che il sistema stesso mette a disposizione per supportare le funzioni ed i processi di competenza.

Nell'ambito dell'area Vendite, gli elementi organizzativi "elementari" da individuare sono:

- Organizzazione Commerciale
- Canale di Distribuzione
- Settore Merceologico



Essi sono gli elementi fondamentali che vengono invocati in ogni passaggio del processo delle vendite; tali elementi vanno opportunamente organizzati in modo da stabilire delle relazioni tra gli stessi che vengono utilizzate dalla creazione delle anagrafiche alla emissione delle fatture attive passando per l'ordine di vendita ed il consegnato.

Durante la fase di Blueprint, coerentemente all'organizzazione di Italia Lavoro, saranno definite le aree di vendite più appropriate, tenendo conto sia degli impatti sui processi che sul reporting.

Si consideri che l'Organizzazione Commerciale è la suddivisione dell'Ufficio Vendite di una società in unità operative; ogni Organizzazione Commerciale è univocamente associata ad una società, anche se una stessa società può essere suddivisa in più organizzazioni commerciali (il rapporto organizzazione commerciale: società è quindi un rapporto del tipo 1:N). L'Organizzazione Commerciale è il livello di analisi delle statistiche di vendita più alto dopo la Società e sostanzialmente identifica "chi" effettua la transazione commerciale.

Ogni codice cliente e prodotto deve essere creato ed attivato, in ogni organizzazione commerciale di interesse.

Ogni documento di vendita (ordine, offerta, consegna, fattura, contratto...) è sempre associato ad una ed una sola Area Vendita.

Il Canale di Distribuzione è la suddivisione del mercato di vendita di una società in canali. Ogni Canale di Distribuzione può essere associato ad una o più organizzazioni commerciali, anche appartenenti a società diverse (il rapporto canale di distribuzione: organizzazione commerciale è quindi un rapporto del tipo N:N). Essendo trasversale rispetto alla struttura contabile del gruppo, il canale di distribuzione permette di effettuare analisi statistiche delle vendite incentrate sul cliente in modo indipendente dalla società e sostanzialmente identifica "come" viene effettuata la transazione commerciale.

La Divisione (Settore Merceologico) è una macro suddivisione dei prodotti venduti dalle diverse Organizzazioni Commerciali attraverso i vari Canali di Distribuzione. Ogni Settore Merceologico può essere associato ad una o più organizzazioni commerciali, anche appartenenti a società diverse (il rapporto settore merceologico: organizzazione commerciale è quindi un rapporto del tipo N:N). Essendo trasversale rispetto alla struttura contabile del gruppo, il settore merceologico permette di effettuare analisi statistiche delle vendite incentrate sul prodotto in modo indipendente dalla società e sostanzialmente identifica "cosa" viene venduto e distribuito sul mercato.

2.1.2. Anagrafica Clienti

Le anagrafiche clienti utilizzate anche nel processo di vendita del modulo SD prevedono informazioni rilevanti per la tipologia di trattamento fiscale a cui è soggetto il cliente: in fase di stesura del documento di Blueprint dovranno essere infatti identificate tutte le voci di esenzione per l'applicazione della corretta aliquota IVA inerente al regime fiscale del cliente.

Tra i dati relativi al processo Vendite, viene inoltre definito anche il gruppo a cui appartiene il cliente, relativamente alla contabilizzazione dei ricavi, così da permettere la determinazione dei conti Co.Ge. di ricavo su cui andare a contabilizzare la fattura attiva.

Il Sistema SAP R/3 permette inoltre di definire e di attribuire ad ogni anagrafica inserita, la particolare funzione che verrà svolta durante il processo di vendita dal partner commerciale. È possibile distinguere la figura del committente (partner principale), dalle altre funzioni, quali ad esempio, il destinatario merce, il destinatario fattura, l'esecutore pagamento (partner secondari).



Tali funzioni sono identificate mediante l'utilizzo del "gruppo conti", che identifica la tipologia di cliente, e della "funzione partner", cioè funzione svolta all'interno della singola transazione commerciale.

Il Sistema SAP R/3 considera come funzione partner principale il committente, che viene identificato come l'intestatario di tutti i documenti di vendita.

I punti seguenti del presente documento, evidenziano i ruoli partner standard SAP, che potranno essere comunque ampliati se necessario, in funzione del corretto svolgimento dei processi che si analizzeranno durante la fase di Blueprint.

Molte delle informazioni che vengono impostate in anagrafica, comportano la valorizzazione dei corrispondenti campi anche sui documenti di vendita, attraverso la funzionalità di copia che il sistema effettua automaticamente: tra le informazioni copiate ci sono le funzioni partner di seguito descritte.

- **Committente**
Rappresenta il cliente che ordina beni o servizi. Potenzialmente svolge tutte le funzioni di un cliente tipico (commissiona l'ordine, riceve la merce, paga la fattura) perciò necessita di tutti i dati relativi (generali, di amministrazione, delle vendite e distribuzione). Il documento di vendita SAP ordine di vendita è sempre inserito per il committente.
- **Destinatario Merce**
Rappresenta l'entità che riceve esclusivamente la merce o il luogo in cui viene erogato il servizio. Nel destinatario merce sono quindi rilevanti quei dati, sia generali sia delle vendite e distribuzione, che riguardano più da vicino le vendite/spedizioni. Non c'è quindi bisogno di prevedere la parte amministrativa in quanto tali clienti, non avranno mai una fattura intestata. Il legame tra il committente ed il destinatario merci è reciprocamente dichiarate nelle relative anagrafiche.
- **Esecutore Pagamento**
Rappresenta la figura responsabile del pagamento della fattura. Nell'esecutore pagamento sono quindi rilevanti tutti i dati che riguardano il processo di fatturazione e la gestione amministrativa. Questo partner necessita quindi dei dati generali, dei dati amministrativi, ed anche di alcuni dati delle vendite e distribuzione inerenti la fatturazione. I documenti di fatturazione, nota credito/debito, sono sempre intestati all'esecutore pagamento.
- **Destinatario Fattura**
Rappresenta solamente una ragione sociale con relativo indirizzo di recapito della fattura. Questo tipo di cliente necessita quindi dei soli dati generali.

2.1.3. Anagrafica Materiali (Servizi)

Per il ciclo attivo di vendita di servizi a terzi è necessario censire le prestazioni come materiali, intesi come oggetti di fatturazione, identificati dall'apposito attributo del Tipo Materiale. I dati minimi necessari per la creazione a sistema dei materiali relativi alle prestazioni di servizio, sono:

- Codice e descrizione (breve e ampliata) della prestazione di servizio
- Unità di misura in cui sarà conteggiata
- Regime fiscale per applicazione aliquota IVA
- Raggruppamento per determinazione automatica del conto Co.Ge. su cui contabilizzare i ricavi derivanti dalla loro fatturazione

2.1.4. Gestione delle commesse

La commessa (WBS) è l'oggetto di contabilizzazione a cui viene associato un documento del ciclo attivo (offerta, contratto, ordine, fattura). Essa è articolata per livelli con specifici responsabili e date di validità.



L'integrazione tra i moduli SD (ciclo attivo) e PS (gestione commesse) consente di pianificare ricavi direttamente dai documenti di vendita ed unitamente alla pianificazione dei costi ottenere reportistica su marginalità pianificata; analogamente avviene in fase di consuntivazione.

E' inoltre possibile ottenere valorizzazione automatica di avanzamento dei ricavi in funzione di tempi, costi, e grado di avanzamento effettivo o pianificato della commessa, con eventuali conseguenze contabili (se richieste).

Inoltre tramite l' attivazione di specifiche integrazioni tra SD e PS (recognition revenue) è possibile eseguire calcoli automatici di accertamento di ricavi direttamente scaturiti dalle modalità di fatturazione previste dall' ordine di vendita.

L'elemento anagrafico presente sul mondo PS che si integra con i documenti del ciclo attivo è l' elemento WBS.

2.1.5. Piano di fatturazione

Il piano di fatturazione rappresenta un calendario di date in cui sarà possibile emettere fattura per le attività svolte verso un cliente; nel sistema SAP R/3 sono previste due tipologie distinte di piano di fatturazione:

- fatturazione periodica
- milestones

In un sistema SAP in cui viene utilizzato il modulo PS per la gestione ed il controllo dei progetti, è possibile definire un piano di fatturazione direttamente nella struttura del progetto, così che i documenti di vendita relativi al progetto possano ereditarlo al proprio interno.

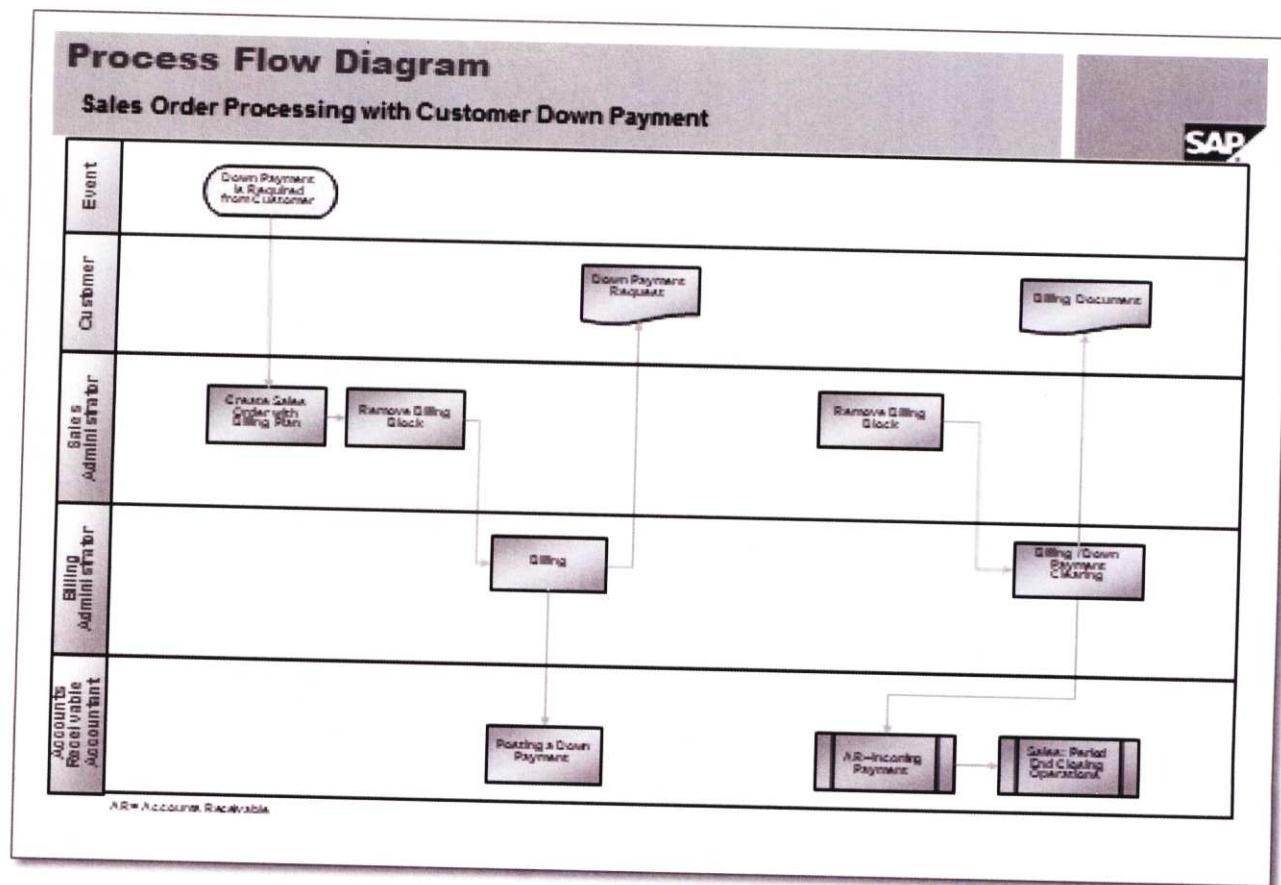
Esistono milestones standard già definite a sistema (elencate di seguito), ma in fase di stesura del documento di Blueprint sarà possibile identificare quelle rilevanti per il business di Italia Lavoro.

0001	Affitto
0002	Manutenzione
0003	Stip. contratto
0004	Progettazione
0005	Montaggio
0006	Esecuzione test
0007	Entrata in funzione
0008	Fattura finale
0009	Anticipo

2.1.6. Fatturazione

La fatturazione dei documenti di vendita con piano di fatturazione (contratti o ordini di vendita) avviene secondo le modalità standard del modulo SD; le milestone di fatturazione possono prevedere anche un anticipo da richiedere al cliente, che verrà assorbito in sede di emissione della fattura definitiva.

La tecnica standard SAP prevede l'utilizzo di CoGe speciali, attraverso i quali è possibile avere sempre evidenza nel sezionale del cliente, la situazione inerente ai pagamenti, compresi gli anticipi.



È possibile emettere altre tipologie di documenti come le note credito, note debito e storni, sia relativamente ad una particolare fattura emessa, sia svincolata da un qualunque altro documento. L'operazione di emissione di questi documenti è regolamentata a livello di parametrizzazione, quindi in sede di stesura del documento di Blueprint saranno individuate le tipologie di documenti SD da emettere, i legami che sussistono tra di loro e come a loro volta si rispecchiano nei confronti dei documenti contabili relativi. Il flusso del documento permette di verificare in qualsiasi momento i legami tra i documenti a monte e a valle del documento analizzato, attraverso gli strumenti di navigazione nativi del sistema SAP.

Le informazioni impostate sulle anagrafiche clienti e materiali (servizi), nello specifico i Gruppi di Contabilizzazione, regolamentano la determinazione automatica dei conti da registrare nel documento contabile relativo al documento di fatturazione emesso nel modulo SD.

Anche le informazioni sul regime fiscale del cliente e del materiale (servizio), impostate sulle relative anagrafiche e copiate automaticamente nei documenti di vendita, pilotano la determinazione dell'aliquota IVA da applicare al documento.

È possibile permettere l'immediata contabilizzazione dei documenti di fatturazione, così come è possibile fare in modo che sia l'utente che manualmente rilasci i documenti, registrandoli in contabilità.

2.1.7. Stampa documenti di fatturazione

I documenti di fatturazione saranno stampati secondo i layout attualmente previsti.

**3. Piano di progetto**

Technis Blu stima un elapsed dal momento dell'avvio della realizzazione in 30gg lavorativi.

4. Implementazione fattura elettronica

Ai sensi dell' art.21, comma 1 DPR 633/72 la Pubblica Amministrazione, a decorrere dal 6 giugno 2014, non potrà più accettare fatture che non siano trasmesse in forma elettronica secondo il formato di cui all'allegato A "del DM n. 55/2013 e con modalità di emissione e trasmissione della fattura elettronica alla Pubblica Amministrazione per mezzo dello SDI.

Al fine di soddisfare tale requisito di legge la SAP propone l'utilizzo di una soluzione che tramite l'applicazione di note, configurazione del sistema e attività di customizing, permette l'estrazione delle fatture nel formato xml messo a disposizione per la successiva fase di invio. Non sono previste la firma digitale e la gestione delle notifiche.

Nel dettaglio la soluzione tecnica da noi proposta prevede:

- Installazione Note SAP.
- Creazione nuovo ABAP Dictionary: tabelle, elementi dati e domini, necessari per la transcodifica SAP - PA dei seguenti valori:
 - Codici iva
 - Metodi di pagamento
 - Tipi documento PA
- Configurazione del sistema per l'uso delle implementazioni custom.
- Implementazione Custom (Enhancement) per l'attivazione e gestione del processo di fatturazione elettronica.
- Sviluppo modello XML basato sullo schema ufficiale (.xsd) messo a disposizione dalla PA.
- Anagrafiche clienti: gestione del codice IPA - è necessario attivare uno specifico campo in anagrafica esclusivamente per i clienti interessati al DM di cui sopra.
- Tipi documento: è necessario identificare i tipi documento rilevanti ai fini della fatturazione elettronica, gestirli in apposite tabelle e, nel caso, prevedere la creazione di documenti dedicati.
- Numero progressivo: il numero è utilizzato come parte del nome del file da inviare a SDI.
- Attivazione fattura elettronica per modulo sap.
- Campi aggiuntivi nei parametri societari. Una serie di informazioni aggiuntive sono richieste nel file da inviare a SDI, è necessario quindi aggiornare tali nuovi parametri nei dati societari.