



Siamo il business partner che eroga in Cloud l'intero **Sistema Informativo aziendale** e la consulenza in **Controllo di Gestione**, a fronte di un canone "tutto compreso" legato al volume di affari.

I nostri specialisti sono in prima linea nella gestione degli affari del cliente, e ne redigono-controllano il **piano di business** in modo che questi possa tendere ad una congrua redditività di impresa a fine esercizio.

"In un'azienda il controllo di gestione è il sistema operativo volto a guidare la gestione verso il conseguimento degli obiettivi stabiliti in sede di pianificazione strategica, rilevando, attraverso la misurazione di appositi indicatori, lo scostamento tra obiettivi pianificati e risultati conseguiti e informando di tali scostamenti gli organi responsabili, affinché possano decidere e attuare le opportune azioni correttive."

Offriamo alle PMI la possibilità di dotarsi di metodi, tecnologie e know-how solitamente ad appannaggio dei grandi gruppi economici, alla medesima incidenza di costo sul fatturato.

Ci rivolgiamo ad aziende dinamiche attente alla innovazione che per lo più producono e/o commercializzano prodotti (non retail), con un giro di affari compreso tra i 3 ed i 9 milioni di euro annui, con 3/6 dipendenti amministrativi, e che hanno intenzione di espandere la propria posizione di mercato e necessitano di un partner qualificato che le accompagni nello sviluppo.

Favoriamo la crescita dei nostri clienti anche abbattendo drasticamente la complessità gestionale-amministrativa, ed al contempo trasferendo l'incidenza dei costi generali per la Information Technology da costi fissi a costi commerciali, e quindi legati al venduto.

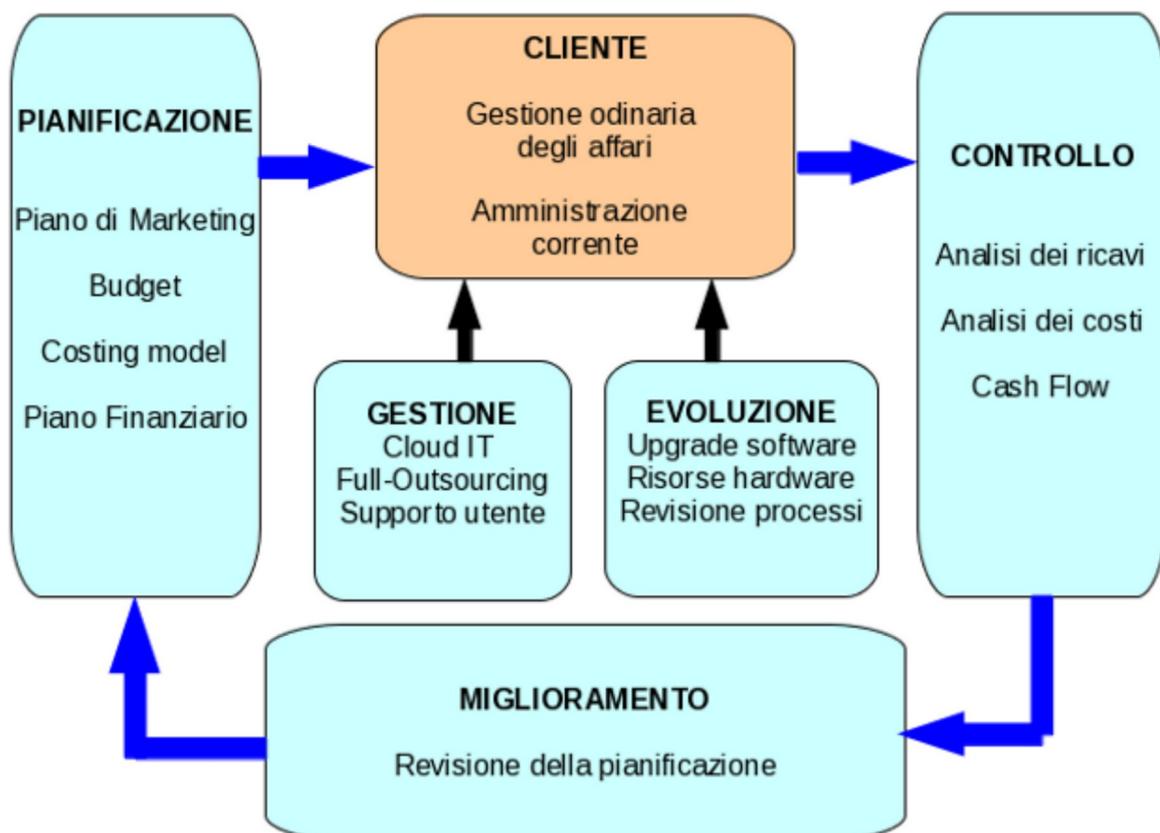
Il canone annuale rappresenta un costo legato direttamente al venduto del cliente ma è comunque variabile per scaglioni di fatturato: così all'aumentare delle vendite l'incidenza del costo scende, e al diminuire delle vendite anche il costo complessivo diminuisce.

B-Acco rappresenta per i propri Clienti il partner strategico di lungo corso per lo sviluppo ed il mantenimento ottimale degli affari.

Improve your Business,
join in B-Acco S.R.L.



La nostra soluzione è articolata in modo tale che il nostro cliente-partner possa concentrarsi esclusivamente sul proprio core-business



Siamo in prima linea nella gestione degli affari del Cliente;
i nostri specialisti redigono e gestiscono il piano di business del Cliente in modo
che questi possa tendere ad una congrua redditività di impresa a fine esercizio.

DESCRIZIONE

Il costante aumento della competizione nel mercato, e la conseguente diminuzione dei margini operativi, impongono anche alle PMI di strutturarsi, dotandosi di un efficace controllo di gestione al fine di ottenere una appropriata redditività di prodotto ed una accorta gestione finanziaria.

Gli specialisti di B-Acco sono in prima linea nella gestione degli affari del Cliente, e ne redigono il piano di business in modo che questi possa tendere ad una congrua redditività di impresa a fine esercizio.

L'attuazione del business plan nella conduzione giornaliera degli affari, implica inizialmente per il Cliente la revisione delle strategie aziendali, dei processi, delle politiche commerciali e di pricing, che verranno concordate con gli specialisti di B-Acco.

Il gestionale MyFinance di business intelligence, e la soluzione web per il B2B vengono costantemente adeguati sul Cliente in modo che meglio si prestino ad agevolarne la penetrazione commerciale nel mercato e l'efficacia operativa.

- Descrizione
- Il Cloud di B-Acco
- La Soluzione
- Servizi offerti
- La spesa media ICT
- Contatti



Il Cloud di B-Acco

Il sistema gestionale MyFinance in cui il Cliente opera per la normale gestione degli affari è incentrato sulla puntuale determinazione della redditività, intercettando giornalmente tutti i fatti economici del Cliente ed automaticamente riportandoli in consuntivo nel budget. In tal modo gli specialisti di B-Acco possono rivedere in continuazione il piano di business sulla base della evoluzione degli affari, proponendo al Cliente le revisioni operative necessarie al mantenere degli obiettivi di redditività prefissati.

I costi del servizio vengono facilmente assorbiti dal Cliente sia grazie alla migliore gestione dei propri affari (sono infatti inseriti nel business plan con tutti gli altri, e si trasformano da costi fissi amministrativi a costi commerciali legati al venduto), sia agli ovvi benefici in termini di office automation (che consente il risparmio di risorse umane amministrative).

Il Cliente così si concentra esclusivamente sul proprio core-business potendo finalmente "vedere" con chiarezza la strada che sta percorrendo rispetto a quanto pianificato, e facilmente potrà apportare i correttivi consigliati dagli specialisti di B-Acco al fine di raggiungere degli obiettivi di esercizio prefissati.

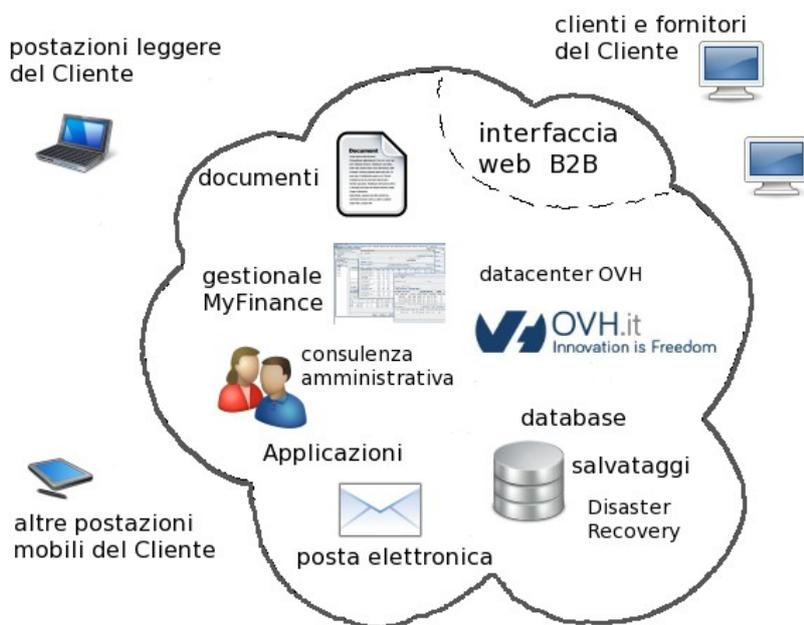
B-Acco per prima investe sui propri Cliente; oltre ad essere presente fisicamente presso la clientela, è la prima ad improntare i costi di adeguamento applicativi e tecnologici nel caso il Cliente abbia la necessità di implementare i propri processi per coprire nuovi segmenti di mercato, auspicandosi che ciò si tramuti in un aumento del giro di affari del Cliente che permetta nel tempo alla B-Acco stessa di recuperare quanto investito.

Citazione estratta da "Il budget e il controllo di gestione per le PMI":

"Saper delegare le responsabilità. Non è concepibile la figura dell'imprenditore che passi le sue giornate all'interno del recinto della fabbrica a controllare le operazioni di produzione e gli affari correnti. E' un modo per tagliarsi fuori dai circuiti delle informazioni e della visibilità che l'ambiente esterno offre ai fini dello sviluppo della attività imprenditoriale. E' questa una delle ragioni fondamentali dell'adozione di sistemi permanenti di pianificazione e controllo della gestione che, consentendo la delega di responsabilità, permettono all'imprenditore di liberarsi delle incombenze della routine operativa". Felice Aloï, Antongiulio Aloï - IPSOA - edizione 2012.

Il Cloud di B-Acco

Mettiamo a disposizione in Cloud una soluzione IT completa a cui sia il Cliente che i propri Clienti e Fornitori accedono tramite rete internet.



- Descrizione
- **Il Cloud di B-Acco**
- La Soluzione
- Servizi offerti
- La spesa media ICT
- Contatti

Disaster Recovery

"...Delle imprese che hanno subito disastri con pesanti perdite di dati, circa il 43% non ha più ripreso l'attività, il 51% ha chiuso entro due anni e solo il 6% è riuscita a sopravvivere nel lungo termine..."

citazione tratta da:
http://it.wikipedia.org/wiki/Disaster_recovery

Il Cloud di B-Acco
partner in controllo di gestione ed outsourcing applicativo

Dal punto di vista tecnico, il Cliente accede remotamente da qualsiasi computer, o altro dispositivo mobile, attraverso Internet (anche via vpn) al sistema di gestione degli affari messo a disposizione (24x7) da B-Acco.

Il Cliente ha la sensazione di lavorare nel proprio computer ed invece ne utilizza soltanto il video, la tastiera ed una connessione internet minimale. Utilizzerà invece la potenza di calcolo e lo spazio dati messi a disposizione da B-Acco potendo contare anche su surplus di risorse aggiuntive in caso di necessità specifiche od anche estemporanee.

Per la infrastruttura fisica B-Acco ha scelto di utilizzare i datacenter ed i servizi di OVH (www.ovh.it), leader europeo per i servizi IT.

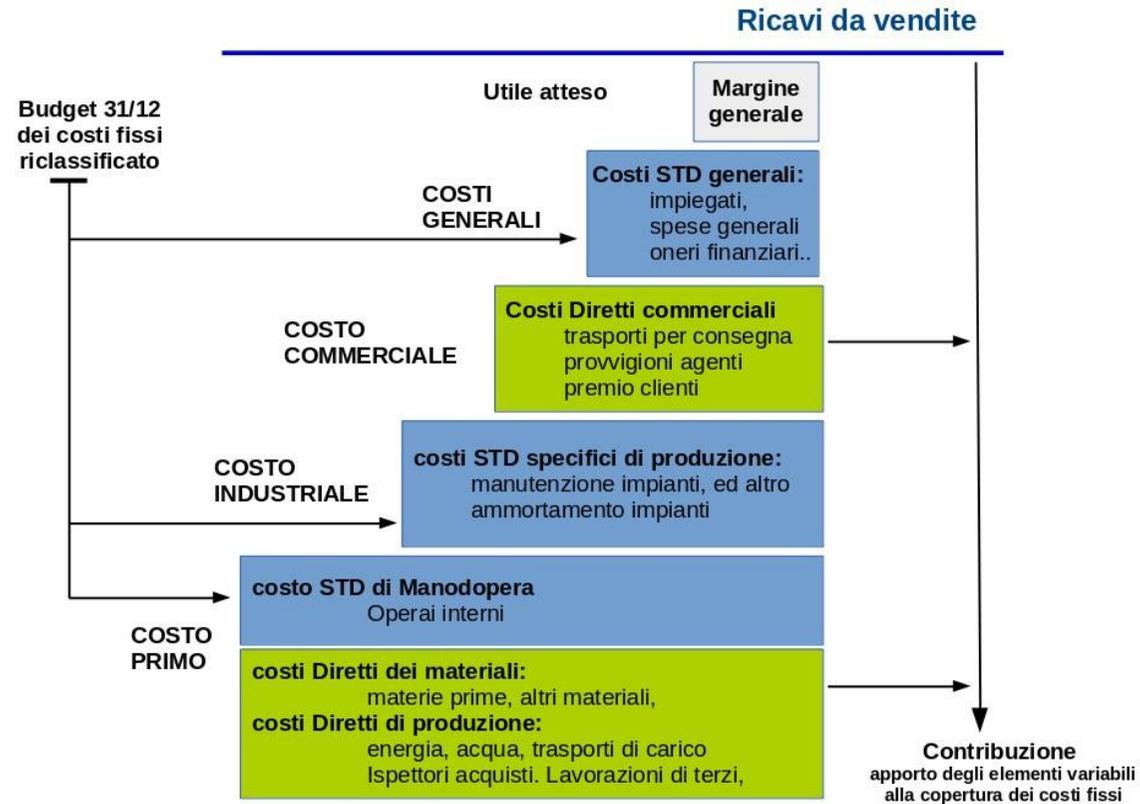
Il Cliente sarà anche libero di utilizzare tutte le applicazioni disponibili nel desktop grafico Linux, per la gestione dei propri fogli di calcolo, documenti ecc.. Sarà quindi B-Acco ad assicurare la continuità di servizio, il salvataggio dei dati, la ripartenza da un altro sito in caso di disastro (disaster recovery), la manutenzione, l'evoluzione ecc.. in modo che il Cliente non si faccia carico di nessun elemento informatico (ne software ne hardware) potendosi meglio concentrare esclusivamente sul proprio core-business.

B-Acco s.r.l. - Business ACCOunting in cloud
 partner in controllo di gestione e cloud applicativo



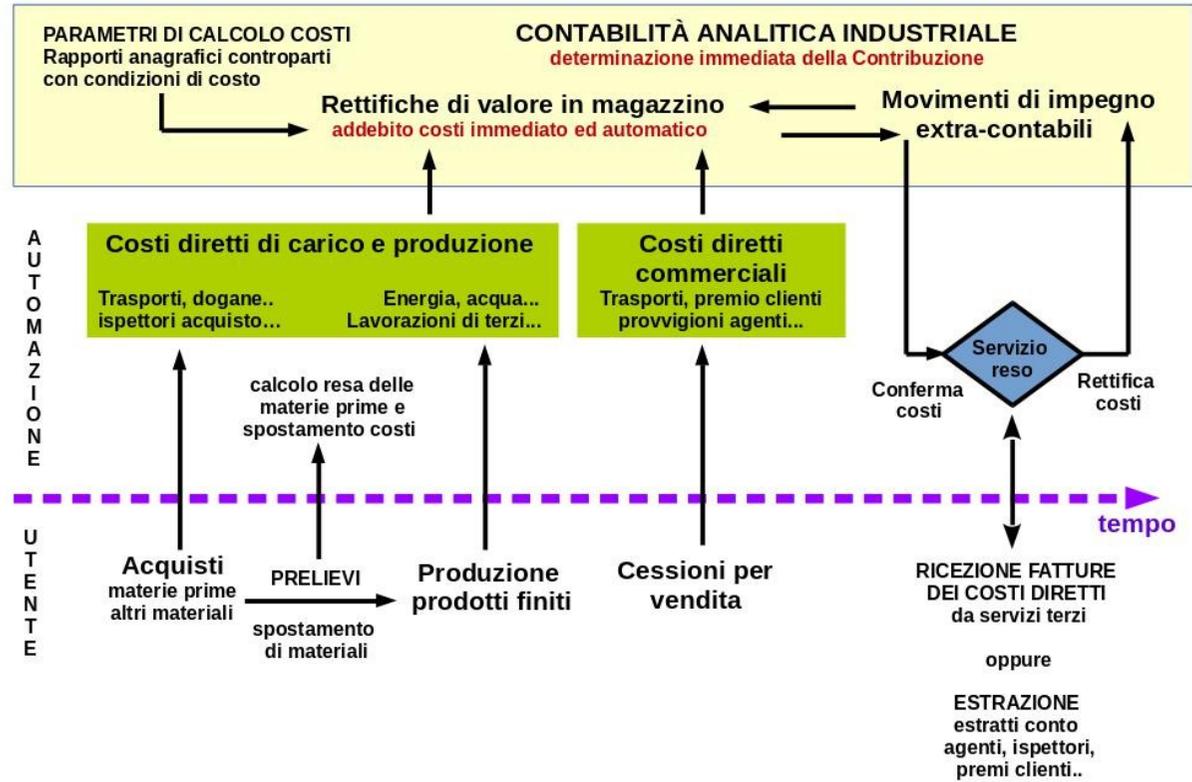
Cloud di B-ACCO SRL - Schema della soluzione tecnologica

Copyright © B-Acco srl - v. 01/12/2016



Industrial costing model - MyFinance ERP software

Copyright © Luciano Sereni v.05/12/2016



Industrial cost-account timing - MyFinance ERP software

Copyright © Luciano Sereni v.05/12/2016

MyFinance 19-05-02

b-acco GRUPPO >+

Aiuti Finestre

Rendimento vendite

OPZIONI

Risultato economico consolidato di gruppo (si escludono le cessioni infragruppo)

VENDITE:	3.747.167								
Tot.Materiali:	2.742.559								
Costi produzione dir:	355.894								
Co.IND Manod:	0	Co.IND Produzione:	24.903	Costi commerciali dir.:	169.200	Co.IND Generali:	71.196		
primo margine:	648.713	17,31%	ma.industriale:	623.810	16,65%	Co.IND Commerciali:	105.499	Costi Figurativi:	29.977
				ma.commerciale:	349.112	9,32%	Margine Economico:	247.938	6,62%

Prodotto inizia con
 Art.Vendita contiene

Scarti e ricambi: **Esclusi** Consolidato aziende

RICERCA

FAMIGLIA	GRUPPO	PRODOTTO	ARTICOLO	CLASSE Rapporto	CLIENTE	CLIENTE Articolo	Movimenti	Saldi																																																																								
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>VENDITE:</td> <td>3.747.167</td> <td>+</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Tot.Materiali:</td> <td>2.742.559</td> <td>-</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Costi Diretti effettivi:</td> <td>525.094</td> <td>-</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>CONTRIBUZIONE:</td> <td>479.513</td> <td>=</td> <td>Margine contributivo:</td> <td>12,8%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Tot.Indiretti addebitati:</td> <td>201.598</td> <td>-</td> <td>5,38%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Margine Generale:</td> <td>277.915</td> <td>=</td> <td>Margine Generale:</td> <td>7,42%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Costi Figurativi:</td> <td>29.977</td> <td>-</td> <td>0,80%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Margine Economico:</td> <td>247.938</td> <td>=</td> <td>Margine Economico:</td> <td>6,62%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>									VENDITE:	3.747.167	+							Tot.Materiali:	2.742.559	-							Costi Diretti effettivi:	525.094	-							CONTRIBUZIONE:	479.513	=	Margine contributivo:	12,8%					Tot.Indiretti addebitati:	201.598	-	5,38%						Margine Generale:	277.915	=	Margine Generale:	7,42%					Costi Figurativi:	29.977	-	0,80%						Margine Economico:	247.938	=	Margine Economico:	6,62%				
VENDITE:	3.747.167	+																																																																														
Tot.Materiali:	2.742.559	-																																																																														
Costi Diretti effettivi:	525.094	-																																																																														
CONTRIBUZIONE:	479.513	=	Margine contributivo:	12,8%																																																																												
Tot.Indiretti addebitati:	201.598	-	5,38%																																																																													
Margine Generale:	277.915	=	Margine Generale:	7,42%																																																																												
Costi Figurativi:	29.977	-	0,80%																																																																													
Margine Economico:	247.938	=	Margine Economico:	6,62%																																																																												
<table border="1" style="width: 50%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="2">Unità vendute</td> </tr> <tr> <td>Qta Vend:</td> <td>83.609</td> </tr> <tr> <td>Kg Vend:</td> <td>324.998</td> </tr> <tr> <td>Qta p.zzo Vend:</td> <td>293.230</td> </tr> <tr> <td>PMV:</td> <td>12,78</td> </tr> </table>									Unità vendute		Qta Vend:	83.609	Kg Vend:	324.998	Qta p.zzo Vend:	293.230	PMV:	12,78																																																														
Unità vendute																																																																																
Qta Vend:	83.609																																																																															
Kg Vend:	324.998																																																																															
Qta p.zzo Vend:	293.230																																																																															
PMV:	12,78																																																																															
<table border="1" style="width: 50%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="2">Altri indicatori</td> </tr> <tr> <td>Co.Indu.upv:</td> <td>10,65</td> </tr> <tr> <td>Co.Comm.upv:</td> <td>11,59</td> </tr> <tr> <td>% mat/coco:</td> <td>80,70%</td> </tr> </table>									Altri indicatori		Co.Indu.upv:	10,65	Co.Comm.upv:	11,59	% mat/coco:	80,70%																																																																
Altri indicatori																																																																																
Co.Indu.upv:	10,65																																																																															
Co.Comm.upv:	11,59																																																																															
% mat/coco:	80,70%																																																																															

Rendimento... Rendimento...

MyFinance 19-05-02

b-acco GRUPPO

Aiuti Finestre

Rendimento vendite andamentale

OPZIONI

VENDITE: 29.539
 Tot.Materiali: 18.673
 Costi produzione dir: 3.754
 Co.IND Manod.: 0
 primo margine: 7.112 24,08%

Co.IND Produzione: 319
 ma.industriale: 6.793 23,00%

Costi commerciali dir.: 336
 Co.IND Commerciali: 531
 ma.commerciale: 5.926 20,06%

Co.IND Generali: 561
 Costi Figurativi: 236
 Margine Economico: 5.129 17,36%

Vendite Dal: 1-ott-2019 Al: 30-nov-2019 Periodicità: **Settimana**

Produttore: contiene

PERIODO FAMIGLIA per Periodo ARTICOLO per Periodo PERIODO e articoli Movimenti Saldi

stagionalità articolo venduto (le %TOT è in rapporto al totale del singolo articolo)

Famiglia	Art.Vendita	Periodo	Materie Pr...	CaMPupv	Tot.Ma...	% mat/coco	Costi prod...	Tot.Costi ...	Vendite	%Vend...	Margine ...	%Ma/T...	Qta p.z...	Prezzo...	PMV	% margi...	KG net...	PMVkg	Kg MP ...	% RESA ...
Produzione	ARTICOLO BETA	19/42	1.981,98	6,92	2.009,77	80,1%	370,39	95,46	3.367,80	11%	766,86	15%	286,60 KG	11,75	22,77%	286,60	11,75	309,50	93%	
Produzione	ARTICOLO BETA	19/43	3.444,78	7,09	3.492,50	79,2%	699,83	161,75	5.341,60	18%	785,03	15%	485,60 KG	11,00	14,70%	485,60	11,00	532,70	91%	
Produzione	ARTICOLO BETA	19/44	1.543,05	7,29	1.564,55	79,5%	306,32	70,55	2.329,80	8%	300,06	6%	211,80 KG	11,00	12,88%	211,80	11,00	237,60	89%	
Produzione	ARTICOLO BETA	19/45	3.591,77	6,66	3.645,24	78,6%	749,63	177,09	5.936,70	20%	1.139,69	22%	539,70 KG	11,00	19,20%	539,70	11,00	560,20	96%	
Produzione	ARTICOLO BETA	19/46	2.249,60	6,72	2.283,15	78,5%	479,17	107,04	3.794,00	13%	782,05	15%	334,60 KG	11,34	20,61%	334,60	11,34	353,20	95%	
Produzione	ARTICOLO BETA	19/47	2.780,12	6,99	2.935,77	79,5%	579,77	127,22	4.374,70	15%	566,10	11%	397,70 KG	11,00	12,94%	397,70	11,00	429,80	93%	
Produzione	ARTICOLO BETA	19/48	2.703,66	6,77	2.741,93	78,6%	569,36	127,81	4.394,50	15%	788,81	15%	399,50 KG	11,00	17,95%	399,50	11,00	408,70	98%	
z**TOTALI			18.294,96		18.672,...		3.754,47	866,92	29.539,10		5.128,60		2.655,50				2.655,50		2.831,70	

Andamento settimanale di un singolo articolo prodotto

Rendimento... Rendimento...

B-Acco s.r.l. - Business ACCounting in cloud
partner in controllo di gestione e cloud applicativo

MyFinance 19-05-02

b-acco GRUPPO >+

Aiuti Finestre

Rendimento vendite

OPZIONI

VENDITE: 3.747.167
 Tot.Materiali: 2.742.559
 Costi produzione dir.: 355.894
 Co.IND Manod.: 0
 primo margine: 648.713 17,31%

Co.IND Produzione: 24.903
 ma.industriale: 623.810 16,65%

Costi commerciali dir.: 169.200
 Co.IND Commerciali: 105.499
 ma.commerciale: 349.112 9,32%

Co.IND Generali: 71.196
 Costi Figurativi: 29.977
 Margine Economico: 247.938 6,62%

FAMIGLIA	GRUPPO	PRODOTTO	ARTICOLO	CLASSE Rapporto	CLIENTE	CLIENTE Articolo	Movimenti	Saldi									
ripartizione costi per famiglia di prodotto venduto								[strumenti]									
Famiglia	Materie P...	CaMP...	Tot.Materiali	% RES...	% mat/co...	tot.costi diretti	% diretti/...	tot.costi indir...	% ind+fig...	Vendite	%VendTOT	Qta p.zzo v...	Prezzo al	PMV	Margine Econo...	% margine e...	%Ma/TOT
Rivendita			2.276.079,39		79,0%	497.536,33	21,86%	193.919,59	6,15%	3.152.675,39	84%	271.004,66	KG	11,63	185.140,32	5,87%	75%
Produzione			295.809,18		92,0%	9.798,35	3,31%	25.805,75	7,01%	367.895,16	10%	2.888	Conf.	127,39	36.481,90	9,92%	15%
Produzione	83.557,70	5,65	110.103,58	93%	83,9%	16.294,81	14,80%	9.022,63	5,80%	155.645,66	4%	14.780,03	KG	10,53	20.224,64	12,99%	8%
Cessionintra			60.567,23		96,2%	1.464,92	2,42%	2.827,22	3,98%	70.950,33	2%	4.557,78	KG	15,57	6.090,96	8,58%	2%
z**TOTALE	83.557,70		2.742.559,38			525.094,41	19,15%	231.575,19	6,18%	3.747.166,54		293.230,47			247.937,82		

Parametri essenziali per la pianificazione economica e la progettazione dei prezzi di vendita.

Rendimento... Rendimento...

LA SOLUZIONE

La nostra soluzione è articolata in modo tale che il nostro cliente-partner possa concentrarsi esclusivamente sul proprio core-business.

Pertanto ci prendiamo in carico le aree di Controllo di Gestione e dei servizi IT - software Applicativo.

- Descrizione
- Il Cloud di B-Acco
- **La Soluzione**
- Servizi offerti
- La spesa media ICT
- Contatti

Controllo di Gestione

Siamo in prima linea nella gestione degli affari del Cliente; i nostri specialisti redigono e gestiscono il piano di business del Cliente in modo che questi possa tendere ad una congrua redditività di impresa a fine esercizio.

“In un'azienda il controllo di gestione è il sistema operativo volto a guidare la gestione verso il conseguimento degli obiettivi stabiliti in sede di pianificazione strategica, rilevando, attraverso la misurazione di appositi indicatori, lo scostamento tra obiettivi pianificati e risultati conseguiti e informando di tali scostamenti gli organi responsabili, affinché possano decidere e attuare le opportune azioni correttive. ”

Indice

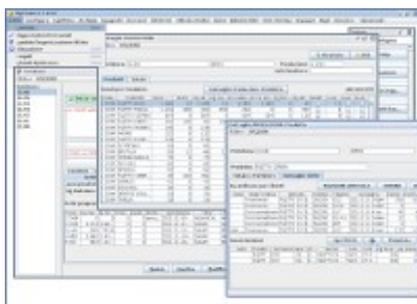
Premessa.....
Introduzione.....
1. Idea di Business / ristrutturazione.....
2. Analisi del contesto competitivo.....
3. Strategia ipotizzata.....
4. Analisi Economico Finanziarie.....
4.1. Definizione dei centri di costo e dei centri di
4.2. Calcolo resa di prodotto e dei costi di smart
4.3. Costi di produzione idrici ed energetici.....
4.4. Costi di imballo.....
4.5. Analisi di impatto sull'organizzazione azien
4.6. Riepilogo costi di produzione.....
4.7. Analisi dei costi di vendita
5. Risorse da impiegare.....
5.1. Capitali necessari e costi di start-up.....

Esempio di Business Plan

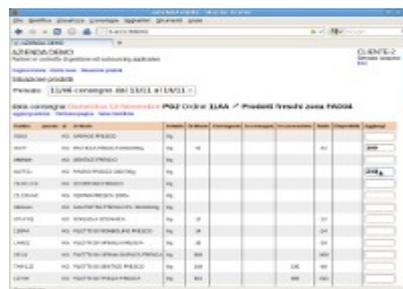
Software applicativo

Mettiamo a disposizione del Cliente tre canali applicativi integrati:

- Il **gestionale MyFinance** di ultima generazione scritto in Java (c), di tipo business intelligence, per la gestione finanziaria, la contabilità analitica industriale e la tracciabilità dei prodotti.
- La interfaccia web di **Business-To-Business** per l'integrazione dei processi del Cliente con quelli dei suoi clienti e fornitori.
- La soluzione **touch-screen** per la etichettatura dei prodotti e la lettura dei barcode direttamente nei locali di produzione.



Gestionale grafico MyFinance



Interfaccia web B2B



Touch-screen e barcode

SERVIZI OFFERTI

Offriamo alle PMI la possibilità di dotarsi di metodi, tecnologie e know-how solitamente ad appannaggio dei grandi gruppi economici, alla medesima incidenza di costo sul fatturato.

Per l'erogazione dei nostri servizi abbiamo scelto la formula del canone "tutto compreso" variabile al volume di affari.

- Descrizione
- Il Cloud di B-Acco
- La Soluzione
- **Servizi offerti**
- La spesa media ICT
- Contatti

In questa maniera il Cliente ottiene il trasferimento dell'incidenza dei costi amministrativi da "costi fissi" a "costi commerciali", e quindi legati all'andamento del venduto.

Tale formula consente lo sviluppo ottimale delle operazioni essendo entrambi le parti concentrate esclusivamente sul core-business aziendale del Cliente senza che il rapporto venga continuamente disturbato da negoziazioni economiche che possono scaturire ogni qualvolta nasca una nuove esigenza.

Servizio di Full-Outsourcing in Cloud di tutti i dati e di tutte le applicazioni del cliente	Base	Professionale
AVVIAMENTO e prima formazione • formazione ed assistenza all'avviamento • supporto alla configurazione iniziale dei parametri del gestionale	incluso	incluso
Ambiente Operativo • Ambiente grafico Linux accessibile remotamente da qualsiasi pc o dispositivo mobile (tecnologia VDI - Virtual Desktop Interface ospitata in OVH) • Disponibilità del sistema 24x7gg • Disponibilità delle applicazioni 24x7gg • Presidio attivo dei servizi 10x6gg • Salvataggio e conservazione storica dei dati • Disaster Recovery con sito alternativo ready • Rimozione degli errori ed adeguamento alle norme di legge	incluso	incluso
SOFTWARE APPLICATIVO • MyFinance : software gestionale ERP per il controllo di gestione • Web B2B : Listini prezzi, Provvista, ordini e stock di prodotto, gestione colli e spedizioni • BCode : touch-screen per l'etichettatura dei prodotti in ambienti ostili	incluso	incluso
Aggiornamenti: • Installazione delle nuove versioni dei gestionali MyFinance e Web B2B • Installazione alle nuove versioni di tutto il software del Cloud Desktop • Partecipazione al collaudo	a consumo	incluso
Assistenza utenti • Assistenza utente remota	a consumo	incluso
Servizi Professionali di Business Analysis: • Studio e realizzazione del Business Plan (costing model e marketing plan) • Analisi delle performance di prodotto e della copertura dei costi fissi • Consulenza amministrativa anche presso la sede del cliente	a consumo	incluso

Utilizziamo quasi esclusivamente software libero open-source in licenza GPL, compresi: il gestionale ERP denominato MyFinance © Luciano Sereni, il web B2B © Luca Truffarelli, l'etichettatura prodotti BCode2 © B-Acco SRL. I nostri clienti potranno quindi ottenere dalla stessa B-Acco una copia del software, corredata di sorgenti, da poter utilizzare e modificare nei propri apparati anche dopo un eventuale recesso dal nostro contratto di servizio cloud.

La spesa media ICT

Annualmente Nextvalue srl realizza uno studio sulla situazione del mercato ICT. All'interno di tale studio è presente una indagine su un campione di 500 aziende italiane appartenenti a diversi settori merceologici, per conoscere quanto tali aziende spendono in ICT ogni anno rispetto al proprio fatturato.

Riportiamo di seguito solo alcuni dati di tale indagine.

- Descrizione
- Il Cloud di B-Acco
- La Soluzione
- Servizi offerti
- La spesa media ICT
- Contatti

Indagine 2012 condotta da NEXTVALUE su un campione di 500 aziende.

Documento integrale scaricabile dal seguente link <http://www.nextvalue.it/assintel-report-2012/>

(C) 2012 NEXTVALUE <http://www.nextvalue.it/>

FIGURA 4. 8

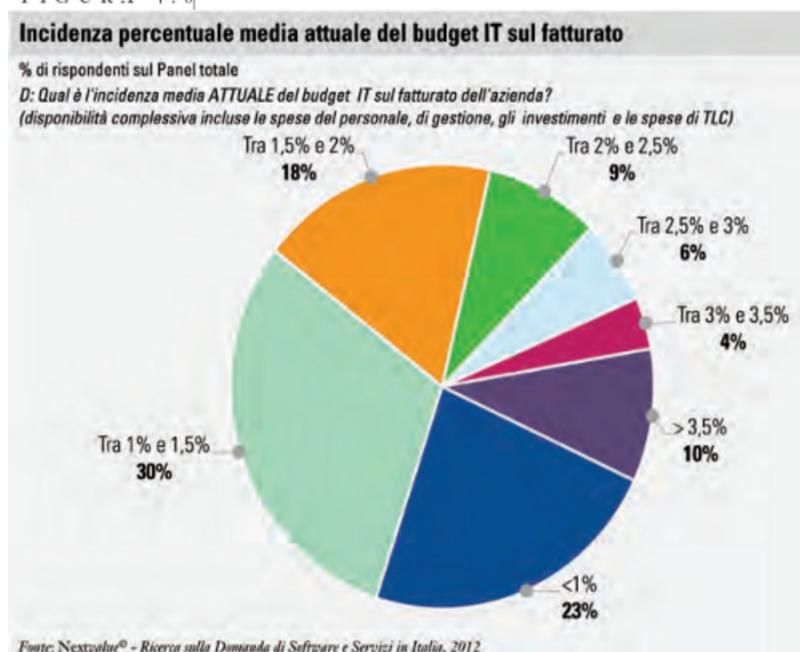


TABELLA 4. 1

Panel: classi dimensionali d'impresa	
Classe	Range
Imprese Top	>500 Dipendenti ; >250 Milioni di Euro di Fatturato
Imprese Medio Grandi	250-500 Dipendenti ; 100-250 Milioni di Euro di Fatturato
Imprese Medie	100-250 Dipendenti ; 50-100 Milioni di Euro di Fatturato
Imprese Medio Piccole	50-100 Dipendenti ; 10-50 Milioni di Euro di Fatturato
Imprese Piccole	10-50 Dipendenti ; 2-10 Milioni di Euro di Fatturato

Fonte: Nextvalue®

FIGURA 4. 1

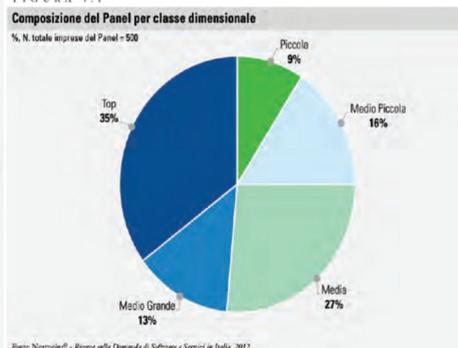
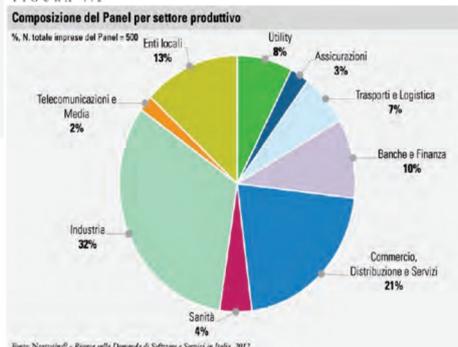


FIGURA 4. 2



CONTATTI

B-Acco S.R.L. nasce nel 2011 su iniziativa di Luciano SERENI ed Adriano BONOMO. Luciano SERENI è qualificato come Business Analyst, e possiede una esperienza ventennale maturata sia in ambienti applicativi main-frame, aventi come referenti principali le Banche, che nell'erogazione di servizi di outsourcing in Mediosystem spa (gruppo IBM).

- Descrizione
- Il Cloud di B-Acco
- La Soluzione
- Servizi offerti
- La spesa media ICT
- **Contatti**

B-Acco s.r.l. è stata una "START-UP INNOVATIVA AI SENSI D.L.179/2012"

Ha superato positivamente con mezzi propri le fasi di avviamento **Seed** e **Start-up** con i primi clienti paganti. E' in attivo, ed è attualmente alla ricerca di Venture Capital per passare alla fase **First-Stage (Expansion)**.

Siamo attivi come nodo del Sistema di Interscambio per la fatturazione elettronica dei privati. Il nostro sistema cloud è accreditato come canale telematico.

B-ACCO S.R.L.
Via Santa Caterina, 46
06034 Foligno (PG)

Tel. 0742 1974094
email: info@b-acco.it
www.b-acco.it

V18 31/10/2021
B-Acco S.R.L