



IL SOFTWARE PER IL SETTORE DEL MARMO

Dalla pietra al business.

40 anni di esperienza.
Oggi, più evoluto che mai.

MarbleR3 riunisce ciò che spesso viene gestito separatamente: posizione e valore del materiale. Segagioni, lavorazioni, impegni e documenti aggiornano il costo a ogni passaggio, dal blocco alla fattura.



GIRA NEL BROWSER

IOS · ANDROID

CLOUD O SERVER VOSTRO

IT · EN · FR · DE

SCHERMATE, MODULI E DEMO SU

www.marbler3.it

Isodata Solutions · Carrara
www.isodatasolutions.it

Dal 1984 a Carrara, software per chi lavora la pietra

Isodata Solutions ha cominciato nel 1984, a Carrara, e da allora fa una cosa sola: programmi per le aziende che estraggono, lavorano e vendono pietra.

Non è una software house che si è avvicinata al settore lapideo con un gestionale generico da adattare. È il contrario: i programmi sono nati dentro il distretto, misurandosi con le aziende che ci lavorano, e da quel confronto hanno preso la forma che hanno. Le misure di un blocco, le rese di una segagione, il conto terzi, il deposito, il modo in cui una lastra eredita il costo di quello da cui viene: sono nel programma perché sono il mestiere di chi lo usa.

Il software è installato presso aziende italiane e straniere, nei principali distretti di estrazione e di lavorazione. L'assistenza tecnica e commerciale è diretta: si parla con chi il programma lo ha scritto, non con un centralino.

Una soluzione di base copre magazzino, produzione e vendita, e si amplia quando serve fino ai progetti su misura, alla tracciabilità e all'integrazione con la contabilità e con i macchinari.

In breve

- **1984.** Quarant'anni nello stesso settore.
- **Carrara.** Dentro il distretto, non a guardarlo da fuori.
- **Solo lapideo.** Nessun altro mercato da servire.
- **Italia ed estero.** Cave, segherie, laboratori e rivendite.
- **Assistenza diretta.** Tecnica e commerciale, senza intermediari.
- **Tre generazioni** di programma, dalla prima a MarbleR3.

www.isodatasolutions.it

Via Campo d'Appio 142/a, Carrara
+39 0585 858325

IL PRODOTTO

Che cos'è MarbleR3

È il gestionale dell'azienda lapidea: **magazzino di blocchi, lastre e prodotti finiti, segagione e lavorazioni, documenti di vendita, statistiche**. Tiene insieme le due cose che di solito si gestiscono separate — dove sta il materiale e quanto vale — e le aggiorna a ogni passaggio, dal carico del blocco alla fattura. Gira nel browser, ha un'applicazione per il piazzale, ed è modulare: si comprano i moduli che servono.

È la terza generazione. Prende quello che M@rbleR2 ha imparato in anni di piazzali e capannoni — le misure, le rese, il conto terzi, i casellari — e lo porta dove il lavoro sta andando: nel browser, sul telefono, in quattro lingue. Chi viene da M@rbleR2 cambia le schermate, non il modo di lavorare.



MarbleR3 Business: magazzino, produzione e vendita

Magazzino, produzione e vendita non si acquistano a parte: sono le tre parti della licenza base, e ci sono tutte dal primo giorno. Da sola è già un gestionale completo, e ogni altro modulo si appoggia su questa.

PARTE PRIMA

Magazzino

Che materiale c'è, quanto ce n'è e dove sta.

- Giacenze di **blocchi, lastre e prodotti finiti**, ognuno con la sua unità di misura
- **Mappa del piazzale**: piazzali, zone e bancate
- Carichi, scarichi, trasferimenti e rettifiche
- **Scheda e analisi del blocco**: misure, lastre ricavate, foto, impegni, movimenti
- Stock come **griglia o galleria**, con i filtri che restano
- **Stock a una data**, per l'inventario e le rimanenze
- Le **fotografie** del materiale, sul blocco e sulla lastra
- **Impegni per cliente**, che seguono il materiale anche se cambia forma
- Riconciliazioni, quando il piazzale e il programma non tornano

PARTE SECONDA

Produzione

Che cosa si fa al materiale, e quanto costa farlo.

- **Sul blocco**: riquadratura, taglio a filo, monolama
- **Segagione**: più spessori e pastelli, i tagli, le misure
- **Sulle lastre**: lucidatura, levigatura, spazzolatura, resinatura
- In casa o **da terzi**, col registro delle merci in lavorazione
- Quello che esce **si porta dietro il costo** di quello che è entrato, più la lavorazione
- **Le rese**: per macchina, per blocco, per gruppo
- Lo **schema dei movimenti**: che cosa è nato da cosa
- Rimanenze e sfridi, riportati a ogni trasformazione
- Le voci di costo e di lavorazione le definite voi

PARTE TERZA

Vendita

Con che documenti il materiale esce, e a che prezzo.

- Partite di vendita, **DDT, packing list, proforma, fattura** e nota di credito
- Ogni documento **nasce da quello prima**: non si ribatte niente
- Le righe si prelevano dal materiale impegnato o disponibile
- **Preimballaggio e casse**, e la packing list che ne nasce
- **Prezzi e listini**, per cliente e per qualità
- **Statistiche di vendita**: per cliente, qualità, nazione e agente, fino alla riga del documento
- Riconciliazione fra i documenti della stessa partita
- Stampe ridisegnate sulla vostra carta intestata

Lo stesso pezzo di pietra, nelle tre parti



È sempre lo stesso materiale: cambia nome, forma e unità di misura, e **il costo lo segue** — dal metro cubo al metro quadro senza perdersi, e a ogni passaggio il costo unitario cambia perché cambia quello che c'è: 420 euro al metro cubo di blocco diventano 24,10 al metro quadro di lastra lucidata, e quel numero è quello che serve per fare un prezzo.

Quello che avete promesso, e quello che avete ordinato

Un ordine è un documento come gli altri: le sue righe impegnano il materiale, e il DDT se le prende da lì invece di riscriverle. Così l'avanzamento non si legge sulle date promesse ma sulla merce partita davvero: la riga si chiude quando la consegna la copre tutta.

MODULO

Ordini clienti

Che cosa il cliente ha ordinato, e quanto ne resta da consegnare.

- Il materiale si **impegna sulla riga d'ordine**: il blocco o le singole lastre
- L'ordine **non muove la giacenza**: sposta il materiale dal disponibile all'impegnato
- Sul DDT le righe si prendono **dagli ordini di quel cliente**, e per la quantità che parte davvero
- Prezzo e sconti** arrivano dalla riga d'ordine, convertiti se il documento è in un'altra valuta
- La riga d'ordine **si chiude quando il prelievo la copre per intero**
- Una riga si può anche **agganciare manualmente** a una riga d'ordine, e staccarla

MODULO

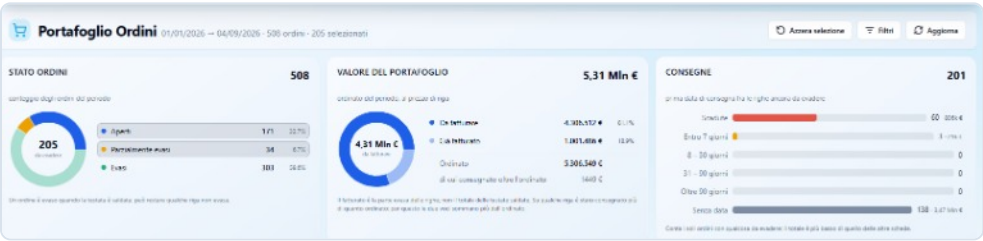
Ordini fornitori

Che cosa avete ordinato ai fornitori, con la sua numerazione.

- Numerazione separata** da quella degli ordini clienti, e per società del gruppo
- Le condizioni le porta il fornitore: **pagamento, spedizione, vettore e banca** arrivano dall'anagrafica
- Materiale, misure, quantità, prezzi e valuta come su ogni altro documento
- Sulla riga anche il **numero di blocco del fornitore** e la **data di consegna**
- Stampa **sulla vostra carta intestata**, con lo stesso designer dei documenti

Portafoglio ordini

Tutti gli ordini del periodo in una pagina sola: quanti sono, quanto valgono, quando scadono. I cinque riquadri **sono interattivi**: si cliccano, e l'elenco degli ordini sotto si restringe.



Stato, valore, consegne

Le tre schede in cima alla pagina: gli ordini aperti, parzialmente evasi ed evasi; quanto è ancora da fatturare; e la prima consegna da evadere, per fasce di scadenza.

Schermata vera dell'applicazione. Nomi, numeri e importi sono inventati.

- Chi ordina, e che cosa.** Clienti principali e qualità più ordinate in classifica, per valore e per numero di ordini; l'elenco completo si apre e si porta fuori in un foglio di calcolo.
- Il perimetro lo scegliete voi.** Periodo, cliente, qualità, gruppo, finitura, categoria, agente, numero d'ordine, numero di blocco.
- Dal totale alla riga.** L'elenco si apre ordine per ordine: ordinato, residuo, impegnato e percentuale evasa.
- Ogni griglia le sue colonne.** Quelle dell'ordine e quelle delle sue righe si scelgono a parte: la testata dice quanto vale, la riga che cosa c'è dentro.

Un ordine può risultare **evaso** e avere ancora righe aperte. Il portafoglio le mostra: così sapete che cosa resta davvero da consegnare.

Non tutta la pietra in piazzale è vostra, e il programma lo sa

La pietra di un cliente che entra per essere lavorata, e quella che sta da voi in attesa: in nessuno dei due casi la proprietà segue il piazzale.

MODULO

Conto terzi

La pietra di altri, che entra da voi per essere lavorata: si lavora come la vostra, ma non diventa vostra.

- **Carico conto terzi:** entra col nome del cliente, in una giacenza a sé — lo **Stock C/Terzi**
- **Registro c/lavorazione**, compilato dai movimenti
- **Reso c/lavorazione:** il DDT con cui torna al proprietario
- Una **fattura per cliente** dalle lavorazioni fatte, col prezzo dal suo listino

MODULO

Conto deposito

La pietra di altri, che sta da voi in attesa: nel piazzale si trova come la vostra, ma resta sua.

- **Carico conto deposito:** entra in una giacenza a sé — lo **Stock C/Deposito**, fuori da quella di proprietà
- **Registro c/deposito**, compilato dai movimenti
- **Reso c/deposito:** il DDT con cui riparte
- Fuori dai documenti di vendita: non è materiale che potete vendere

Sono due moduli perché sono due servizi diversi: nel **conto terzi** vendete lavoro, nel **conto deposito** vendete spazio. E le statistiche di produzione tengono l'uno e l'altro **separati dalla pietra di proprietà**.



+16.3%
YOY

53.193,41 €

VALORE LAVORAZIONI PER TERZI

7 uscite ancora da fatturare

CONTO TERZI: LAVORAZIONI PER CLIENTE

☒ Tutte ☐ Solo fatturate ☐ Solo da fatturare

Filtra per cliente

Filtra per blocco

3 clienti · 39 uscite

Le lavorazioni fatte su materiale di terzi, cliente per cliente. Prezzo e importo vengono dalla riga di fattura: su quello che è ancora da fatturare restano un trattino, perché il prezzo non esiste ancora.

Cliente	Valore fatturato	Qtà prodotta	Uscite	da fatturare	fatturata
Marmi Aurora Sas	667,60 €	18,400 TO · 371,072 MQ	4	3	1

Data

Blocco

Lavorazione

Qtà prodotta

Pezzi

Prezzo totale

Fatturata

26/08/2026	100050	SEGAGIONE	208,259 MQ	34	—	☐
25/08/2026	100050	SEGAGIONE	90,248 MQ	15	—	☐
24/08/2026	100053	Riquadratura	18,400 TO	1	—	☐
23/08/2026	100053	Fiammatura	72,565 MQ	12	667,60 €	☒

4 righe totali · Pagina 1 di 1

Righe per pagina 10

>	Pietre del Golfo Srl	28.727,28 €	86,580 TO · 2398,923 MQ	21	2	19
>	Stone Atelier GmbH	23.798,53 €	54,960 TO · 2191,675 MQ	14	2	12

3 righe totali · Pagina 1 di 1

Righe per pagina

Aperto un cliente, le sue lavorazioni una per una. Prezzo e importo stanno sulla riga di fattura: dove la fattura non c'è ancora, al loro posto c'è un trattino. Schermata vera; nomi e numeri sono inventati.

Lo stesso magazzino, visto da chi non entra in ufficio

Il cliente che apre il catalogo e chi in piazzale tocca la lastra guardano lo **stesso stock**: non una copia tenuta a parte, e non un listino da aggiornare a mano.

Il catalogo online

La vetrina pubblica delle lastre disponibili, in quattro lingue. Il cliente cerca per qualità, finitura, colore e spessore, apre la scheda, guarda fotografie e misure, e da lì chiede l'offerta.

È lo stock vero

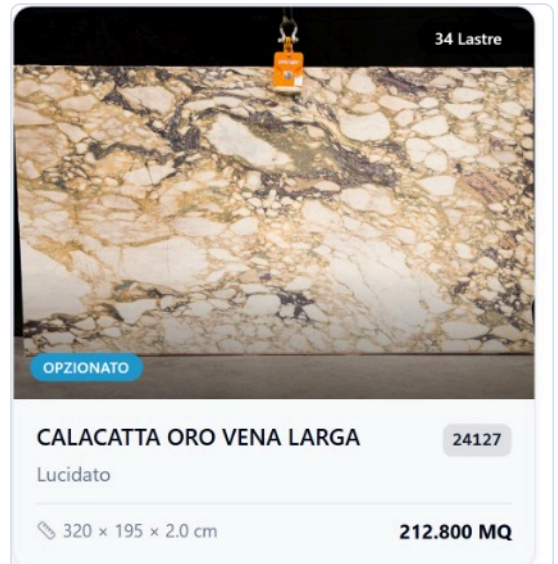
Non un catalogo compilato a parte: le lastre che si vedono sono quelle che ci sono, con le loro misure e il loro numero di blocco. Quando il materiale esce dal magazzino esce anche dal catalogo.

Si vede quello che resta

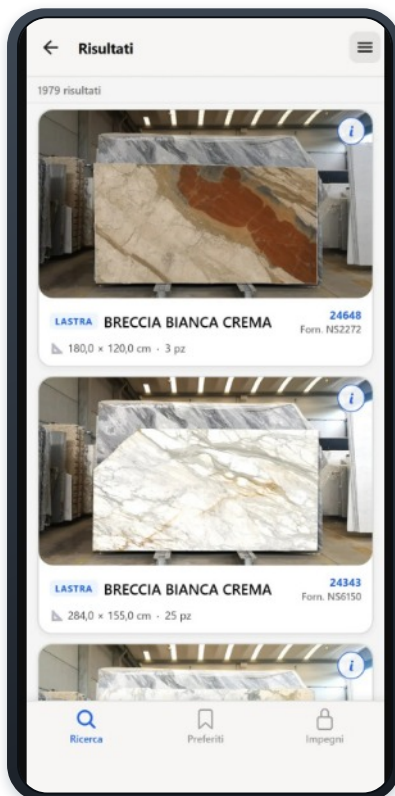
Ogni scheda porta la fotografia del materiale e quante lastre ci sono; quelle già opzionate sono segnate sull'immagine, così a colpo d'occhio si capisce che cosa è ancora libero.

Una proposta che scade da sola

Dalla galleria interna si genera un collegamento pubblico: si manda su WhatsApp o si fa inquadrare come QR, il cliente vede foto e misure senza entrare in MarbleR3, e dopo i giorni impostati il link scade.



La scheda che vede il cliente. Schermata vera; i dati sono inventati e le fotografie di repertorio.



L'app in piazzale. Schermata vera.

L'app, in piazzale

Android e iPhone, per chi il materiale ce l'ha davanti. Stessi utenti e stessi permessi della web app.

- Ricerca per qualità, finitura, colore, categoria, piazzale e spessore
- Risultati in elenco o in **galleria di fotografie**
- La scheda del blocco: misure, lastre, metri quadri e il **lucchetto** di chi è già impegnato
- I **preferiti**, da riprendere davanti al cliente senza rifare la ricerca
- **Funziona anche dove non prende**. Prima di uscire si scarica tutto: filtri, giacenze, impegni e fotografie. Dalla seconda volta si scarica solo quello che manca, e ci vuole molto meno

La trattativa e la pietra sullo stesso schermo

Un CRM generico sa che trattate seicento metri di Calacatta, ma non che ieri in piazzale ne sono arrivate tre partite. MarbleR3 sì: trattativa e magazzino sono lo **stesso programma**, accanto a quello che il cliente chiede c'è quanto ce n'è, e quando arriva lo scrive in agenda.

Dal nominativo alla fattura

Una trattativa tiene insieme chi, che cosa, quanto e per quando — cliente, oggetto, importo, agente e chiusura attesa — e riga per riga il materiale chiesto. Chi non è ancora cliente entra come **prospect**: il nominativo di fiera si lavora subito e, quando compra, diventa cliente senza cambiare codice.

Due binari, e restano separati

Lo stato lo muove l'agente: solo una persona sa che il cliente si è raffreddato. L'avanzamento lo calcola il programma sui documenti emessi — offerta, ordine, spedizione, fattura. Così una trattativa può essere «persa» con l'offerta già emessa, e si vede dove il valore si è fermato.

Quello che chiede, contro quello che c'è

Ogni riga chiesta porta qualità, finitura, spessore da e a, quantità e prezzo obiettivo. Accanto, il programma scrive quanto ce n'è, quanto è già opzionato e quanto resta libero; da lì si apre il magazzino filtrato, coi blocchi uno per uno.

L'offerta nasce da lì

Dalle righe chieste esce la partita di vendita con le sue revisioni, senza ribattere niente. Non muove magazzino e non impegna niente: impegna l'ordine, quando arriva. Le righe già offerte restano segnate.

- Agenti e subagenti, ognuno col suo portafoglio; allegati e storia sulla trattativa
- La **scheda cliente**: che qualità compra, che cosa ha opzionato, e cosa proporgli di quello che c'è adesso

L'agenda, la mattina

Chiamate, visite, invio campioni, solleciti: ogni attività resta attaccata alla sua trattativa. Le scadute, le novità e quelle del giorno stanno in cima.

Le cose da fare, in ordine

Agenda commerciale

Attività da completare

Spedire i campioni Breccia Oro

Atelier Duval · Contatto in fiera — Breccia Oro

06/09/26, 15:00

Richiamare per la conferma del lotto 2

Nakheel Interiors LLC · Hall e bagni hotel — 1.200 m...

08/09/26, 09:30

Materiale arrivato: 3 partite Calacatta Oro

Meridian Stone Ltd · Rivestimenti uffici Londra — 600...

09/09/26, 08:00

In rosso le scadute. La terza non l'ha scritta nessuno: la crea il programma quando il materiale chiesto compare in giacenza.

Opportunità		Prospect	
Opportunità		Tutti gli agenti	
9 risultati		Tutti gli stati	
Prospect			
CLIENTE / OPPORTUNITÀ		STATO	VALORE
Hall e bagni hotel — 1.200 mq Calacatta Nakheel Interiors LLC		Materiale opzionato	486.000 €
Villa Cap-Ferrat — pavimenti e scale Pierre & Marbre SARL		In negoziazione	212.500 €
Fornitura ricorrente Bianco Carrara CD Steinwerk Rhein GmbH		Offerta inviata	148.000 €

Le trattative aperte

Una riga per trattativa. Le pastiglie dicono quante righe di materiale restano da coprire e quante offerte sono già uscite.

Schermata vera dell'applicazione. Nomi, progetti e importi sono inventati.

Ogni pezzo ha il suo posto, da prima che sia pronto

Un progetto su misura arriva come un disegno e se ne va come una fila di casse. Il **casellario** è quello che sta in mezzo: il posto dove ogni pezzo aspetta gli altri man mano che è pronto, e la risposta alla domanda che il cliente fa ogni settimana — quanto manca.



Immagine di presentazione: l'interfaccia dentro il portatile è ricostruita e non è una schermata del programma. Nomi e numeri sono inventati.

Un progetto non parte tutto insieme

Una commessa su misura non esce dal piazzale in un giorno: i pezzi si finiscono in settimane diverse, e in mezzo restano da qualche parte. Il disegno si scompone in pezzi e ogni riga d'ordine ne è uno — la **marca**, col suo materiale, la sua finitura, le sue misure e le sue lavorazioni.

Le casse si riempiono man mano

Sull'ordine si aprono le casse, con codice, misure e peso. Dentro va il materiale preso dalle righe dell'ordine — tutto il residuo o una parte — e quando è piena la cassa si chiude.

Quello che manca si vede da sé

Da imballare restano le righe non ancora messe in cassa, e l'elenco si accorcia mentre le casse si riempiono: quanto del progetto è pronto e quanto è ancora in lavorazione si legge a colpo d'occhio.

La cassa entra in un documento solo

Quando si spedisce, la cassa si porta nel documento come righe già compilate, legate alla riga d'ordine. In un documento solo: se quello viene annullato la cassa torna disponibile, e nessuno la spedisce due volte.

Dall'ordine alla fattura

- L'**ordine** riga per riga: una marca, il suo materiale, le sue misure
- Le **lavorazioni** sui pezzi, con macchina, operatore e tempi
- Le **casse**: si aprono, si riempiono, si stampano col loro contenuto
- **DDT e fattura** nascono dalle casse, senza ribattere le righe
- Il **consuntivo**: quanto è uscito, quanto è costato, quanto rende

Le macchine dicono quello che hanno fatto

Ogni lavorazione in MarbleR3 porta la sua macchina, l'operatore, l'ora di inizio e quella di fine. **MarbleR3 Link** chiude il giro con i macchinari: il programma manda l'ordine di produzione, la macchina lo lavora, e a fine lavoro restituisce che cosa ha fatto e in quanto tempo.

La connessione 4.0

L'interconnessione 4.0 chiede uno scambio **nei due sensi e senza passaggi a mano**: la macchina riceve gli ordini di produzione dal gestionale e gli rimanda i dati della lavorazione. MarbleR3 Link è quel collegamento. Il requisito tecnico lo copre; la perizia poi la fa il tecnico sull'impianto vostro.

Interconnetti i macchinari

Telai, lucidatrici, frese a controllo numerico, e anche i mezzi che muovono i blocchi in piazzale. Ognuno con il suo stato — e un allarme si vede dal gestionale, non solo dal quadro della macchina.

L'ordine di produzione parte da qui

Quello che c'è da fare non si ridetta al pannello: parte da MarbleR3 come ordine di produzione, con il materiale e la lavorazione da eseguire, e la macchina lo prende in carico.

A lavoro fatto la macchina risponde

Finito il pezzo, dalla macchina torna la lavorazione eseguita con il tempo che ci è voluto: i tempi veri, non quelli previsti, ed è su quelli che si ragiona di rese e di costi.



Immagine di presentazione: l'interfaccia dentro il portatile è ricostruita e non è una schermata del programma. Nomi e numeri sono inventati.

Dove il magazzino incontra l'amministrazione

Cinque moduli che non aggiungono funzioni al piazzale: agganciano quello che il piazzale ha prodotto a chi tiene i conti, così i numeri sono gli stessi da tutt'e due le parti.

Fatturazione elettronica

L'XML della fattura si genera dal programma e parte verso lo SdI. Da lì il documento **si segue passo per passo** — inviata, presa in carico, recapitata, oppure scartata col motivo scritto accanto — e l'elenco dice sempre a che punto sta ognuna e quante ne restano da fare.

Prima di generare, il programma dice cosa farà

La fattura elettronica non si manda a scatola chiusa: si chiede il controllo, e quello che esce è l'elenco diviso in quattro. Poi si genera **di prova**, si apre l'XML, e solo dopo si rende definitivo.

- **Da generare.** Non hanno ancora un XML: sono il lavoro vero.
 - **Senza dichiarazione.** L'aliquota vuole una dichiarazione d'intento e non c'è: restano fuori, e si vede quali.
- **Da rigenerare.** L'XML c'è ma la comunicazione non è definitiva: si riscrive.
 - **Già definitivi.** La comunicazione è chiusa: non si toccano.

☐		Numero	Data	Cliente	Importo	XML	Inviata	Presa in ...	Recapita...	Stato
☐	...	#1285/A	09/09/2026	Marmi del Tirreno Srl	12.400,00	☐	—	—	—	XML da generare
☐	...	#1284/A	08/09/2026	Pavimenti Apuane Srl	3.960,00	☒	—	—	—	In attesa di invio
☐	...	#1283/A	05/09/2026	Studio Bertolini Architetti	4.880,00	☒	☒	—	—	Inviata
☐	...	#1282/A	04/09/2026	Costruzioni Val di Magra Srl	21.250,00	☒	☒	☒	—	Presa in carico
☐	...	#1281/A	02/09/2026	Pavimenti Apuane Srl	-1.320,00	☒	☒	☒	☒	Recapitata
☐	...	#1280/A	01/09/2026	Edilpietra Toscana Spa	48.600,00	☒	☒	☒	☒	Recapitata

Per ogni documento l'XML, l'invio, la presa in carico e la consegna: la riga in cima deve ancora partire, quella in fondo è arrivata. Schermata vera; nomi, numeri e importi sono inventati.

Integrazione contabile

Fatture e note di credito passano in contabilità col loro tracciato, senza ribatterle: **un documento esportato non torna più provvisorio**, e l'elenco dice quali restano da mandare. Se il vostro programma non è fra quelli collegati, il tracciato si costruisce.

Situazione clienti e fornitori

Partite aperte, scadenze, Ri.Ba. ed estratto conto: **quanto vi devono e quando**, in un posto solo. Le condizioni stanno sull'anagrafica — pagamento, banca, giorno fisso Ri.Ba., spese di rata — e ogni documento porta il segno di quello che è andato in contabilità e in distinta.

Centri di costo e importazione fatture SDI

Le **fatture d'acquisto** arrivano dallo SdI e si imputano ai centri di costo: la spesa nasce già assegnata al reparto che l'ha fatta, e a fine periodo si legge per reparto e per piazzale invece di ricostruirla a memoria.

Integrazione gruppi aziendali

Più società sullo stesso impianto, ognuna con le sue numerazioni e i suoi documenti. Si passa dall'una all'altra senza uscire, e se ne possono **tenere due aperte insieme** in due schede. Sull'anagrafica stanno la causale e il piazzale intergruppo: il passaggio interno sa dove va.

Questi cinque non si vendono per fare numero: sono la differenza fra un programma che **sa dove sta il materiale** e un programma che **chiude anche il mese**.

Costruite il vostro gestionale su misura

MarbleR3 Business

Magazzino · Produzione · Vendita

È la licenza base, e da sola è già un gestionale completo: giacenze di blocchi, lastre e prodotti finiti, mappa del piazzale, segagioni e lavorazioni con il costo che passa sul materiale prodotto, documenti di vendita dal DDT alla fattura, statistiche e dashboard.

Ordini clienti

Portafoglio ordini e avanzamento sulla merce consegnata.

Ordini fornitori

Gli acquisti, col fornitore e la natura del costo.

Gestione conto terzi

Il materiale che lavorate per conto d'altri.

Gestione conto deposito

Il materiale che un cliente lascia da voi.

Catalogo online

Vetrina pubblica in quattro lingue, con richiesta d'offerta.

App mobile

Android e iPhone, e funziona anche dove non prende.

CRM

Trattative, attività, agenti interni ed esterni.

Casellari e gestione progetti

Le casse che si riempiono, e quanto manca.

MarbleR3 Link

Il collegamento 4.0 con i macchinari.

Fatturazione elettronica

L'XML allo Sdl, e la storia di ogni fattura.

Integrazione contabile

Documenti in contabilità senza ribattere.

Centri di costo e importazione fatture SDI

Le fatture d'acquisto dallo Sdl, e le spese per reparto.

Situazione clienti e fornitori

Partite aperte, scadenze, Ri.Ba., estratto conto.

Integrazione gruppi aziendali

Più società sullo stesso impianto.

Le voci sono nell'ordine in cui le pagine di questo stampato le raccontano. Ogni modulo si attiva per licenza e per permessi: due utenti vedono legittimamente due menu diversi.

E quello che resta da adattare

- **Stampe e documenti.** Report e moduli ridisegnati sulla vostra carta intestata, con un designer dedicato.
- **Contabilità e integrazioni.** API REST e tracciati di scambio, già in funzione con diversi programmi.
- **Tabelle e anagrafiche.** Qualità, finiture, gruppi, piazzali, listini: le classificazioni restano le vostre.
- **Migrazione dei dati.** Lo storico non si butta: anagrafiche, giacenze e movimenti vengono portati dentro.

E dove gira

Non c'è niente da installare

Si apre l'indirizzo e si entra. Un computer nuovo è pronto in un minuto, e tutti stanno sulla stessa versione perché si aggiorna in un posto solo.

Cloud o server vostro

«Web app» non vuol dire dipendere dal cloud di qualcun altro: la stessa applicazione gira sui vostri server, e la scelta non cambia le funzioni.

Basta un browser

Windows, Mac, il portatile dell'agente. E l'app mobile su Android e iPhone, con gli stessi utenti e gli stessi permessi.

Quattro lingue, e i permessi

Interfaccia, catalogo e documenti in italiano, inglese, francese e tedesco. Ogni profilo vede i suoi moduli: chi carica in piazzale non deve vedere i margini.



MarbleR3

PARLIAMONE

Vediamo MarbleR3 al lavoro sui vostri materiali

Una demo guidata di mezz'ora, con i vostri casi reali sotto mano:
si guarda il vostro magazzino, non un archivio di prova. Senza
impegno.



Inquadrate il codice per le schermate dell'applicazione e per
prenotare la demo.

Sede	Via Campo d'Appio, 142/a 54033 Avenza, Carrara (MS)
Tel.	+39 0585 858325
Fax	+39 0585 856750
Assistenza	assistenza@isodatasolutions.it
Informazioni	info@isodatasolutions.it
Orari	Lun-Ven 9:00-13:00 · 14:30-18:00
Web	www.isodatasolutions.it

SCHERMATE, MODULI E DEMO SU

www.marbler3.it

Isodata Solutions · Carrara
www.isodatasolutions.it