

XVI CONVEGNO YOUTRADE

SOFTWARE E DISTRIBUZIONE

COME TAGLIARE IL COSTO DI BOLLE E FATTURE

Si chiama EDI: è un sistema che consente alle aziende di ridurre drasticamente gli oneri legati alla gestione di acquisti e vendite. Una tecnologia che era utilizzata solo da grandi aziende, ma oggi è per tutti, hanno spiegato Sefin e IdroLAB

Veronica Monaco

C

ome è possibile utilizzare la tecnologia in modo intelligente per far sì che la propria azienda diventi anche molto competitiva sul mercato? A rispondere a questa domanda sono intervenuti a chiusura del XVI Convegno Nazionale YouTrade due esperti di tecnologia: Marco Cervone, Head of Document Management & Digital Transformation projects di Sefin, azienda specializzata nello sviluppo di soluzioni IT personalizzate per aziende del settore finanziario, bancario e commerciale, e Massimo Minguzzi, ceo di IdroLAB, partner per produttori e grossisti nei processi di gestione delle informazioni di



prodotto e della classificazione ETIM (Etim Technical Information Model, classificazione di prodotto con una struttura standardizzata per i dati, che possono essere scambiati in modo uniforme con uno standard comunicativo e che possono essere utilizzati in vari applicativi).

SCAMBIO ELETTRONICO

Una delle tecnologie che può fare da punto di svolta per traghettare le aziende verso un business 4.0 si chiama EDI, ovvero Electronic Data Interchange: uno scambio elettronico di documenti automatizzato tra

due gestionali. «È una tecnologia presente da oltre 30 anni, il punto è che è molto complessa da implementare. Finora sono stati pochi i settori che hanno utilizzato l'EDI in modo efficace poiché il sistema presupponeva una sorta di network tra aziende che condividono gli stessi linguaggi per consentire ai sistemi gestionali di scambiare le informazioni», ha spiegato Cervone. Grazie allo sviluppo di Internet e di software intelligenti, però, «oggi l'EDI è alla portata di tutti». «Le aziende devono essere pronte al cambiamento. Ma senza la disponibilità di dati adeguati non è possibile arrivare al traguardo», ha rilanciato Minguzzi. «Oggi con Internet è possibile offrire una gamma infinita di prodotti a un mercato altrettanto infinito. Purtroppo, il 74% dei principali articoli dei produttori non è presente nei siti dei venditori e il 29% degli articoli presenti nei siti dei partner commerciali non è caratterizzato da adeguate informazioni di prodotto. Questi sono dati di una ricerca americana, in Italia siamo messi molto peggio».

INFORMAZIONI NECESSARIE

Quali sono le informazioni di prodotto a cui prestare dunque attenzione? «Dati di identificazione dell'articolo, codice articolo, descrizione breve, descrizione lunga, descrizione marketing, descrizione per capitolato, dettagli per l'ordine, ordine minimo, step di ordine, unità di misura dell'ordine», ha elencato Minguzzi. «Così come confezionamenti, caratteristiche tecnico-commerciali, caratteristiche tecniche, aggregazioni, serie, linea, modello, categoria di sconto, prezzi, immagini in alta definizione, bassa definizione e via dicendo». Fino a qualche anno fa mancavano gli standard di conferimento e recepimento delle informazioni di prodotto. Oggi questi standard ci sono: esistono delle linee guida internazionali che permettono di declinare le informazioni di prodotto, conferirle, riceverle e usarle. Ma al centro di questo processo resta il produttore: «Se l'informazione nasce in partenza sbagliata, tutta la filiera ne sarà penalizzata. In Olanda, in Francia, in Germania i distributori obbligano al conferimento dei dati secondo determinati standard, che sono globali, alla disponibilità di tutti e gratuiti, come l'ETIM», ha precisato il ceo di IdroLAB.

I PILASTRI

Secondo Minguzzi la rivoluzione digitale si basa su quattro pilastri: cultura verso l'innovazione e propensione al cambiamento, organizzazione, tecnologia, formati di scambio che permettono di conferire informazioni di prodotto e asset digitali. «Queste skill sono un po' la conditio sine qua non per spostar-



si verso una completa automazione dell'ordine», ha continuato Cervone. «Un ciclo dell'ordine completamente elettronico porta straordinari benefici alle aziende». Dal punto di vista della distribuzione «è possibile avere a disposizione una conferma d'ordine e un precarico di magazzino con bolla elettronica già caricate nel gestionale in modo completamente automatico e senza errori. Disporre della bolla ancor prima che arrivi la merce è una rivoluzione copernicana. Il carico è immediato e automatico e questo consente di verificare eventuali discrepanze nel modo più veloce ed efficace possibile. Per non parlare, poi, del precarico di magazzino: ancor prima dell'arrivo del materiale, si dispone già di un carico di magazzino elettronico, in modo tale che quando arriva la merce è possibile semplicemente fare una spunta. Tutto ciò velocizza e semplifica il rapporto con il fornitore in modo straordinario». Per ogni singolo ordine si risparmiano decine e decine di euro, con un importante vantaggio competitivo sul mercato, ha evidenziato Cervone. E per i produttori, quali sono i vantaggi dell'implementazione di un ciclo dell'ordine elettronico e automatizzato? «C'è uno straordinario risparmio di tempo. Inoltre, instaurare una connessione EDI con il gestionale del distributore permette di sviluppare un rapporto di partnership di lunga durata».

DA SINISTRA, MASSIMO MINGUZZI, CEO DI IDROLAB, CON MARCO CERVONE, HEAD OF DOCUMENT MANAGEMENT & DIGITAL TRANSFORMATION PROJECTS DI SEFIN



SOLUZIONE INTEGRATA

Sefin e IdroLAB hanno quindi presentato una soluzione completamente integrata per gestire le informazioni di prodotto per avviare un corretto scambio di flussi documentari elettronici ed elaborare tutte le informazioni contenute all'interno della documentazione. «IdroLAB ha sviluppato la piattaforma DomusPartes.it, caratterizzata da oltre 7 milioni di prodotti di circa un migliaio di marchi», ha spiegato Minguzzi. DomusPartes mette a disposizione i dati, le informazioni e gli asset digitali di milioni di prodotti del settore della installazione: riscaldamento, raffrescamento, climatizzazione, sanitario, arredobagno, impiantistica, trattamento acque, ferramenta ed edilizia. L'anagrafica di ogni prodotto è progettata per essere conforme ai più diffusi formati di scambio e alle loro evoluzioni. «Abbiamo centinaia di migliaia di interrogazioni al giorno da parte di centinaia di distributori in tutta Italia. Su DomusPartes sono contenuti i dati di base degli articoli, costantemente aggiornati. Su questa base dati, il servizio di gestione documentale di Sefin (Mms – Multimedia Management Service) può eseguire un controllo di qualità dei dati contenuti nei documenti che vengono scambiati». Sefin è un provider EDI internazionale e in accoppiata con DomusPartes, fornisce la propria soluzione Mms EDI, che è uno dei moduli del proprio servizio di gestione documentale. Una volta eseguita la verifica, «le transazioni sono sicure al 100%. Il processo di scambio è al riparo da qualsiasi possibilità di errore ed è istantaneo. La velocità è straordinaria così come la produttività marginale per ogni singola transazione EDI». Per rendere il ciclo dell'ordine completamente elettronico la tecnologia EDI consente di gestire anche le fatture, anche se il processo risulta un po' più complesso da sistematizzare. «Di solito si parla sempre di ordini, conferme e bolle ma, con l'avvento della

fatturazione elettronica, il sistema di interscambio ha democratizzato ancora di più la gestione delle fatture», ha commentato l'esperto di Sefin.

INTERFACCIA

Com'è possibile instaurare un'interfaccia tra due sistemi gestionali? «Ogni volta che si attiva una connessione EDI bisogna conoscere la lingua del sistema gestionale della controparte e scegliere il tipo di connessione migliore per poterlo raggiungere», ha sottolineato Cervone. Ogni sistema gestionale ha il proprio standard e le proprie connessioni, per questo è necessario un software che funga da camera di compensazione tra le due parti: una sorta di Google Translate, che consenta ai due sistemi di comunicare. «I software EDI hanno ormai raggiunto un livello di intelligenza e sofisticazione sufficiente per consentire ai sistemi gestionali di adattarsi a qualsiasi standard», ha ricordato il manager. Un tempo implementare una tecnologia EDI significava avere al proprio interno uffici tecnici e infrastrutture tecnologiche tali per cui gli investimenti risultavano troppo onerosi e limitati a determinati settori. «Oggi, invece, il processo risulta molto semplice. Dal punto di vista del distributore significa semplicemente fare un invio dei documenti e controllare che i dati siano correttamente caricati. Al resto pensa a tutto il provider EDI, che inoltre consente di avere listini costantemente aggiornati», ha concluso l'esperto di Sefin, a cui si è collegato Minguzzi per terminare il suo intervento: «Mediamente un ciclo d'ordine costa un po' più di 100 euro, di cui il 57% a carico del produttore e il 43% a carico del distributore. Il costo di un ciclo d'ordine automatizzato con tecnologia EDI costa, invece, 50 centesimi. Ogni centesimo investito in EDI è un risparmio straordinario per l'azienda e uno spaventoso vantaggio competitivo sul mercato».