

Nella moderna azienda, l'ormai pervasivo sistema informatico/informativo è composto da tanti mattoncini esattamente come il corpo umano è costituito da cellule... (Prima parte)
di **Andy Cavallini**

Il ciclo

Far convivere soluzioni profondamente eterogenee è un compito arduo anche per il più preparato dei responsabili ICT: la diversità delle piattaforme, dei protocolli di comunicazione e dei formati dell'informazione - nonostante gli sforzi dei produttori tesi ad una standardizzazione - rende estremamente complessa l'indispensabile integrazione applicativa, trasversale rispetto a tutti i processi aziendali.

È proprio in base a questo presupposto che la System Integration assume un ruolo sempre più da protagonista, soprattutto in un Paese, l'Italia, dove le aziende - per dimensione, per processi, per business, per mercato, ecc. - sono quanto mai dissimili.

Iniziamo affrontando il ciclo passivo - in pratica l'approvvigionamento - mentre entreremo nel dettaglio dei processi interni e del ciclo attivo nei due prossimi numeri di Data Manager.

QUALI LE DIFFICOLTÀ?

Le difficoltà più significative di un progetto di System Integration, come spiega **Marcello Siliano**, Proposal Manager di **Baan Italia** (www.baan.it): «Si presentano normalmente quando entra in gioco il fattore umano, ossia quelle componenti del progetto che chiamano in causa elementi quali: l'impegno delle persone, la cultura aziendale, la necessità di concordare la condivisione delle informazioni, la capacità di ottenere un coinvolgimento omogeneo dei fornitori, la disponibilità dei dipendenti nel rivedere e modificare le procedure aziendali precedentemente adottate».

«E comunque non si può certo sottovalutare il contesto di business relativo all'azienda. Ipotizzare infatti di adottare per la piccola-media im-

presa le stesse strategie, il medesimo approccio di progetto e le analoghe infrastrutture tecniche utilizzate nella grande impresa si rivelerebbe assolutamente invalidante rispetto ai risultati attesi».

Molto dipende quindi dal dialogo e dall'interazione all'interno dell'azienda, come ci conferma anche **Simone Marchetti**, Product Manager di **Citec** (www.citec.it): «Abilitare le comunicazioni all'interno dell'azienda e con il mondo esterno aiuta a produrre valore e ottimizza il ROI della System Integration».

Prende la parola **Giuseppe Marengon**, Extended Manufacturing Marketing Manager di **HP Italiana** (www.hp.com): «Noi miriamo a sviluppare una sempre maggior integrazione con fornitori e Contract Manufacturer, che offrono servizi logistici e si inseriscono come intermediari nella catena logistica per fornire prodotti semilavorati o prodotti finiti».

Uno dei progetti più interessanti nell'ambito dello sviluppo di una Supply Chain Collaboration efficiente è **RosettaNet**, un consorzio creato a livello mondiale da importanti aziende dell'industria hi-tech per standardizzare i processi di collaborazione in ambito logistico e nell'e-business. RosettaNet è un'associazione indipendente e non-profit il cui scopo è quello di ottimizzare lo scambio di informazioni tra i diversi partner appartenenti alla catena del valore, per ottimizzare i processi e ridurre i costi aziendali.

Roberto Volontieri, Business Development Governance, **Atos Origin Italia** (www.atosorigin.it) è sulla stessa lunghezza d'onda: «La gestione della relazione con i fornitori ha subito, nel corso degli anni, una profonda revisione dei criteri di approccio. Il modello passato, orientato alla ne-



PASSIVO

goziazione e alla gestione dei contratti, è stato sostituito da una maggiore attenzione all'integrazione di filiera. Le aziende industriali hanno individuato nel miglioramento dei processi di integrazione il meccanismo più stabile per ridurre il proprio budget d'acquisto. Solo agendo sulle determinanti del costo è possibile attuare riduzioni permanenti del prezzo d'acquisto».

Filiera, Supply Chain, Catena del Valore sono termini sempre più cari ai manager lungimiranti. **Pietro Villani**, direttore tecnico di **Sopra Group** (www.sopragroup.it), è d'accordo: «Non potrebbe essere diversamente: la gestione della catena del valore e l'implicita velocità d'azione sono divenute oggi un'arma fondamentale nella competizione sempre più agguerrita del mercato globale; con rapidità sempre più elevata si devono fornire prodotti personalizzati e configurati su misura per il singolo cliente. Gli operatori devono implementare sistemi in grado di garantire la massima affidabilità nella prenotazione e nella consegna di articoli, nonché adattarsi rapidamente ai cambiamenti relativi alla domanda, ai gusti dei clienti e alle condizioni economiche, sapendone seguire con efficienza il flusso logistico».

SOLO INDUSTRIA O ANCHE SERVIZI?

Gualtiero Bazzana, amministratore delegato **Onion** (www.onion.it): «Riveste una particolare rilevanza il settore manifatturiero, in cui l'acquisto dei beni diretti costituisce un tassello fondamentale della supply chain. Importanti spazi di ottimizzazione sono peraltro perseguibili anche nelle aziende di servizi, in cui le componenti di beni indiretti e MRO hanno un impatto rilevante e dove possono essere perseguite strategie volte all'ottimizzazione soprattutto per i beni non critici e low-cost».

Silvano Tarantola, responsabile Centro di Competenza Business Application and Analysis, **Engineering** (www.eng.it), annuisce: «Per quanto riguarda Servizi e Telecomunicazioni le liberalizzazioni in corso (ad esempio il mercato delle Utility) fanno sì che queste aziende, che si affacciano per la prima volta su un mercato libero, vogliano razionalizzare i propri processi di ciclo passivo in ottica di riduzione costi, competitività dell'offerta

e massimizzazione dei margini».

Andrea Provini, direttore Marketing & Strategic Alliance di **Met Sogeda** (www.gruppomet.it), parla con autorevolezza: «Per quanto riguarda l'area passiva, si può affermare senza tema di smentita che abbracci tutti i settori di Business, dall'industria al pubblico, dalle banche alle grandi aziende di telecomunicazioni. Ciò che differisce spesso da settore a settore non è l'approccio né la tecnologia, quanto l'importanza strategica delle soluzioni e degli strumenti, ed il loro livello di profondità e di impatto sul business».

Parliamo di progetti; **Emanuele Ghiringhelli**, Business Solution Sales di **Microsoft Italia** (www.microsoft.it), non si tira indietro: «Per quanto riguarda i progetti più innovativi, stiamo assistendo allo sviluppo da parte delle aziende italiane di numerose iniziative di E-procurement. Infatti, la gestione degli acquisti e degli approvvigionamenti rappresenta un elemento chiave per le organizzazioni, in grado di influire sull'intera catena del valore aziendale».

Gaetano Grosso, Systems Integration Director di **SchlumbergerSema Geomarket MDG** (www.schlumbergersema.it), in tema di progetti preferisce generalizzare: «Le tipologie di progetto più significative sono quelle che abilitano il rapporto cooperativo cliente/fornitore attraverso la creazione di flussi informativi telematici costanti, con ritorni di breve periodo nella riduzione dei costi derivanti dal ridimensionamento dei tempi di approvvigionamento e di attraversamento, e dall'ottimizzazione del livello delle scorte».

Conclude **Giovanna Mola**, responsabile linea gestionali "Ad Hoc" di **Zucchetti** (www.zucchetti.it): «La problematica del ciclo passivo è talmente vasta e complessa che qualsiasi progetto di System Integration deve superare l'ambito aziendale per comprendere anche la rete dei fornitori: diventa obbligatorio sincronizzare le supply chain dei vari partner come se questi costituissero un'unica impresa virtuale. E' necessario, in particolare, coordinare il flusso fisico dei prodotti con quello informativo: ciò consente di ottenere una drastica riduzione dei tempi di risposta complessivi alle sollecitazioni del cliente».

LE CASE-STORY

Entriamo a questo punto nel vivo di alcune esperienze concrete di System Integration nel ciclo passivo.

HEWLETT-PACKARD

Giuseppe Marengon non si lascia sfuggire l'occasione: «Hewlett-Packard è tra le prime gran-



Simone Marchetti, Product Manager di Citec



Giuseppe Marengon, Extended Manufacturing Marketing Manager di HP Italiana



Roberto Volontieri, Business Development Governance di Atos Origin Italia



Ogni cambiamento deve guardare oltre.

Con 3.000 dipendenti e 24 sedi **Engineering** è leader nella system e business integration, nell'application management e nella consulenza tecnologica.

Finanza, pubblica amministrazione, industria e servizi sono il mercato core del Gruppo, che interviene sull'organizzazione

e le architetture informatiche aziendali per orientarne il cambiamento.

Competenze tecnologiche, conoscenze specialistiche e una struttura interna flessibile e capillare sono il potenziale competitivo di **Engineering** che opera su mercati tecnologicamente avanzati e in costante evoluzione.

info@eng.it
www.eng.it



di corporation che ha costruito al suo interno un marketplace privato per collaborare con i propri partner: **KeyChain**, utilizzato da quasi un anno per integrare i processi di supply chain con i fornitori strategici. In linea con quanto accaduto negli ultimi anni nel comparto delle aziende hi-tech, il modello di organizzazione della produzione di HP si è evoluto in un'ottica sempre più spinta di outsourcing. Nel primo anno di attività KeyChain ha già consentito di risparmiare 33 milioni di dollari in termini di riduzione dell'inventario e di costo di acquisizione dei componenti».



Pietro Villani, direttore tecnico di Sopra Group

BAAN ITALIA

L'azienda annovera molte esperienze di System Integration nell'ambito del ciclo passivo. Ricordiamo qui di seguito solo le più recenti, quali **Komatsu**, **Bianchi Vending System**, **Aprilia**, **Landini**, **Sandvik Sorting System**.

ATOS ORIGIN ITALIA

Roberto Volontieri: «In Sirti è stata attivata una soluzione di E-procurement in grado di gestire anche i materiali diretti e di integrarsi in modo profondo con i fornitori. In Pininfarina si è scelto di orientare il nuovo modello alla sola gestione dell'integrazione, non trovando nei prodotti acquistati una giustificazione economica a modelli più complessi. Diverso ancora è il caso di Philips, dove si è scelto un unico modello mondiale di gestione della relazione con i fornitori di materiali indiretti, e dove Atos Origin ha realizzato il più significativo progetto Ariba del mondo, collegando tra loro oltre 80.000 persone nei diversi Paesi in cui Philips è presente».

SOPRA GROUP

I precedenti più significativi connessi alla gestione del ciclo passivo sono stati, per Sopra Group, nell'ambito dei sistemi di E-procurement, la gestione realizzata per **ENEL.IT**; per i sistemi di Supply Chain Management, la gestione dell'intera catena del valore realizzata per **Magneti Marelli Divisione Ricambi** (oggi **RGZ Aftermarket**); per quanto riguarda i sistemi di gestione degli ordini di acquisto e dei fornitori, **Rinascente - Auchan**; per la gestione fisica dei depositi logistici terziarizzati, **TNT Tecnologica**.

I FONDAMENTI DEL BUON SYSTEM INTEGRATOR

Quella del System Integrator è ormai diventata una figura chiave nel mondo dell'informatica, nel quale Asystel opera da oltre 20 anni, per far sì che i sistemi ed i diversi ambienti divergano interoperabili oltre che interconnessi, e perché si raggiunga un certo grado di automazione nelle infrastrutture aziendali del cliente. Le caratteristiche fondamentali del System Integrator sono: una visione globale e continuamente aggiornata del mondo informatico; sapere individuare ed integrare i sistemi dei migliori produttori di hardware e software, oltre a quanto disponibile da parte del cliente, per formulare la migliore proposta "chiavi in mano" del sistema integrato; esperienze diversificate sugli argomenti di piattaforme hardware e software; capacità di progettazione in contesti applicativi spesso diversi; disporre di uomini e procedure per supportare il cliente in scelte strategiche nell'IT; un laboratorio di produzione capace di sviluppare le parti software necessarie e di emulare l'ambiente del cliente prevenendo ed evitando i disagi dello startup. Inoltre, l'esperienza maturata in anni di progetti complessi, l'alta qualificazione del personale e il continuo aggiornamento su nuove piattaforme e strumenti, creano il vero valore di un System Integrator. La capacità di declinare il giusto mix fra prodotti e varianti sviluppate ad hoc, mirando sempre a proporre soluzioni pratiche, sostenibili e performanti che si integrano con i sistemi esistenti; il bilanciamento della richiesta di accesso alle informazioni dalle diverse aree e uffici con le esigenze del decentramento e dell'autonomia e la completa interoperabilità tra le diverse componenti hardware e software di un progetto complesso diventano sempre più fattori critici quanto più la soluzione studiata è innovativa ed efficiente. Nel mondo dei sistemi aperti nascono ogni giorno nuove combinazioni, ed il System Integrator è colui che risolve i problemi derivanti dalla coesistenza di più sistemi (Personal Computer, Mini, MainFrame, Telecomunicazioni e Software). In particolare è oggi molto apprezzata la capacità di integrare tecnologie "tradizionali" con applicazioni di tipo Client/Server e Web (intranet/Internet) per collegare i livelli di produzione con i livelli gestionali e direttivi utilizzando i più affermati standard "de facto" nel campo delle comunicazioni multimediali. Proprio per questi fattori, **Asystel** (www.asystel.it) dà come garanzia l'impegno di persone altamente qualificate, che dispongono degli strumenti e delle conoscenze più aggiornate e che hanno maturato esperienze significative nel settore.



Gualtiero Bazzana, amministratore delegato di Onion



Silvano Tarantola, responsabile Centro di Competenza Business Application and Analysis di Engineering

**Gli strumenti
dell'Information Technology a supporto
del business aziendale**



ONION opera come fornitore di soluzioni avanzate nel mercato dell'Information Technology, realizzando **soluzioni innovative mirate alla creazione di valore nei processi di business**, utilizzando le più importanti piattaforme tecnologiche ed applicative ed integrando i contesti esistenti.

Aree di intervento ONION:

- ☑ **Progetti** "chiavi in mano" in ambito ERP e Extended ERP, CRM e Business Intelligence, WEB Services, Enterprise Information Portals, Software Engineering
- ☑ **Soluzioni** pre-configurate
- ☑ **Competenze** a livello di Processi, Applicazioni, Tecnologie.

**AUMENTARE LA REDDITIVITÀ?
RIDURRE I COSTI?**

È possibile con l'iniziativa ONION
"FARE DI PIÙ CON MENO!"

Iniziativa caratterizzata dalla condivisione dei rischi e dei risultati di progetti IT orientati all'ottimizzazione dei costi.



"FARE DI PIÙ CON MENO!" Per informazioni:

- www.onion.it
- tel. 030/3581510

IT SOLUTIONS
www.onion.it

ONION

Gualtiero Bazzana: «Tra i case-study più recenti sul ciclo passivo, Onion può annoverare **Eli Lilly**, multinazionale del settore farmaceutico, per la quale è stata sviluppata una soluzione per la gestione del ciclo passivo (in particolare per i processi P2P - Purchase to Pay) rivolta all'ottimizzazione delle procedure di acquisto interno (soluzione **H2B - How to Buy**) e servizi per i fornitori (soluzione **SSS - Supplier Self Service**). Dopo l'implementazione per la sede italiana, il sistema è stato esteso a Francia, Gran Bretagna, Germania e Spagna integrando una molteplicità di sistemi di back-end, in particolare **SAP**».



Andrea Provini, direttore Marketing & Strategic Alliance di Met Sogeda

ENGINEERING

Ecco i principali casi: con **Cedacri** (società che offre servizi informatici al mercato Finance) si è realizzato il tool per il ciclo passivo che le banche clienti utilizzano in service. Lo strumento realizzato è basato su **SAP R/3**; **Medical Plaza**: dove la realizzazione prevede il colloquio diretto via web (E-procurement) fra ASL e produttori di farmaci e/o presidi ospedalieri per il rifornimento costante della farmacia e del reparto. La soluzione è basata su **mySAP.com**; **Comune di Bologna**, dove tutto il processo di Economato è stato razionalizzato, ed a supporto è stato adottato SAP R/3 nella versione per la Pubblica Amministrazione locale.



Emanuele Ghiringhelli, Business Solution Sales di Microsoft Italia

MET SOGEDA

Andrea Provini: «Molti sono i nostri clienti che stanno investendo in tale area, tra questi possiamo citare il **Consorzio Cooperative Costruzioni**, uno dei principali attori del settore edile in Italia, che sfrutta le nostre soluzioni per inte-

grarsi con i propri soci e valutare le condizioni di commessa e di acquisto di tutti i capitolati delle gare d'appalto vinte».

MICROSOFT ITALIA

Emanuele Ghiringhelli: «Nel nostro Paese, il progetto **Opto-IDX** (Internet Document Exchange), realizzato da **IrisCube** su **Microsoft Biztalk**, ha permesso di scambiare documenti amministrativi e di lavoro - ordini, bolle di trasporto, conferme del piano di consegna, fatture e ricevute - tra le diverse aziende del **Distretto dell'occhialeria di Belluno** nel formato standard XML».

«**Getronics**, leader mondiale per la fornitura di soluzioni e servizi di ICT, ha realizzato su tecnologia Microsoft un portale per il commercio elettronico che collega la gestione delle vendite e degli acquisti, controllando il flusso dei dati e automatizzando i processi».

**SCHLUMBERGERSEMA
GEOMARKET MDG**

Un'interessante esperienza è rappresentata da **Euroball**, il cui caso è stato oggetto di una presentazione in occasione del recente **SAP Forum 2003** sul tema: "L'azienda e la gestione collaborativa estesa della logistica". È stata presentata la soluzione implementata per consentire al cliente di conseguire i propri obiettivi in tema di logistica, cioè la creazione di un ambiente di relazioni collaborative tra l'azienda, i principali fornitori di materie prime, l'operatore logistico e uno dei clienti più rilevanti. La soluzione gestisce lo scambio continuo e circolare dei flussi informativi tra le realtà produttive chiamate a cooperare allo scopo di garantire la trasparenza e la visibilità dei processi e quindi la loro controllabilità».

ZUCCHETTI

Giovanna Mola: «Citiamo il progetto che per noi è stato il banco di prova, l'integrazione del sistema informativo del gruppo Zucchetti: nell'arco di un triennio sono entrate nel gruppo più di 40 aziende produttrici di soluzioni applicative per il mondo delle aziende, dei professionisti e della pubblica amministrazione. Aver portato a termine l'integrazione del sistema informativo del nostro gruppo costituisce una referenza di prim'ordine». **DM**

FRA STANDARD E RIDUZIONE DEI COSTI

L'integrazione applicativa di un'azienda estesa deve passare attraverso l'utilizzazione degli standard e deve essere pensata per ridurre i costi. Partendo da questi principi, **Sonic Software** (www.sonicsoftware.com) - società indipendente di **Progress Software** - propone **SonicXG**, il primo Enterprise Service Bus commerciale: un'infrastruttura orientata ai servizi per integrare applicazioni all'interno e all'esterno dell'azienda. **SonicXG** aumenta l'agilità aziendale - e cioè la possibilità di adattarsi velocemente alle mutazioni del mercato - garantisce flessibilità e risulta di gran lunga più economico rispetto ad altre soluzioni. Il bus non è invasivo e non è necessario apportare alcuna modifica alle applicazioni esistenti affinché si adattino alla nuova architettura. La partnership con iWay, siglata di recente, rende disponibili oltre 200 adapter per ogni tipo di applicazione, anche pacchettizzata, sia essa J2EE o .NET, sistemi mainframe e legacy e database tradizionali. Affidabilità end-to-end, scalabilità, elevata sicurezza ed economicità completano le caratteristiche essenziali del prodotto.

del sistema informativo del gruppo Zucchetti: nell'arco di un triennio sono entrate nel gruppo più di 40 aziende produttrici di soluzioni applicative per il mondo delle aziende, dei professionisti e della pubblica amministrazione. Aver portato a termine l'integrazione del sistema informativo del nostro gruppo costituisce una referenza di prim'ordine». **DM**