

B2(B2B), innovativa modalità di erogazione dei servizi on demand

giovedì 24 gennaio 2008

Per la gestione della supply chain, le aziende del mondo IT già da qualche anno hanno ampliato la loro proposta e, seppur non ancora capillare, la diffusione di progetti di SCM (supply chain management) nell'ultimo periodo può dirsi interessante.

Uno dei principali ostacoli, finora, alla realizzazione di progetti di SCM nel mondo manifatturiero è derivato dalla difficoltà che i clienti rilevano nel far aderire i propri fornitori a progetti in modalità integrata.

Dal 2001 Joinet offre l'applicazione MaNeM per la gestione dei fornitori via internet, applicazione a tutt'oggi utilizzata da una quindicina di primarie aziende manifatturiere italiane (tra le quali ad esempio Ducati Motor e Bticino) e da 500 loro fornitori.

MaNeM è una applicazione fornita da Joinet in modalità ASP che, oltre ad avere una interfaccia browser basata su icone, consente al fornitore di realizzare facilmente un colloquio diretto tra MaNeM ed il sistema gestionale del fornitore.

Nella realtà di molte aziende però risulta ancora difficile convincere il fornitore ad utilizzare un sistema gestionale on demand: questo perché il valore aggiunto per lui è incerto (mentre è certo per il suo cliente che riceve in formato elettronico documenti che prima riceveva in formato cartaceo).

Per dare all'operazione di estrazione di dati dal sistema gestionale del fornitore un valore aggiunto importante anche per il fornitore stesso, nel 2005 Joinet, insieme con altri partner, ha presentato alla comunità Europea un progetto di nome FLUID-WIN, progetto che la comunità ha accettato di co-finanziare e che è iniziato l'1 gennaio 2006.

La considerazione di partenza del progetto è che sulle applicazioni B2B, come ad esempio MaNeM, transitano già diverse informazioni in formato elettronico. FLUID-WIN sfrutta quindi la disponibilità di queste informazioni per consentire alle aziende manifatturiere ed ai loro fornitori di accedere automaticamente a servizi di logistica e finanziari erogati da terze parti.

I vantaggi sono diversi e vanno dalla automazione di procedure time consuming alla disponibilità di informazioni di contorno molto utili per gli erogatori dei servizi (ad esempio la società di factoring può vedere attraverso la applicazione B2B che una fattura ricevuta da un fornitore ha anche ricevuto il benestare del cliente), consentendo di ridurre il costo dei servizi.

I partners del progetto FLUID-WIN hanno coniato un nuovo acronimo per indicare questa innovativa modalità di erogazione di servizi: B2(B2B), che sta per erogazione di servizi di business (logistici e finanziari) non a singole imprese ma a reti di imprese già tra di loro interconnesse attraverso applicazioni B2B.

I partners di ricerca del progetto sono, oltre a Joinet:

il prestigioso istituto IPK di Berlino (Fraunhofer institute);

Regens, importante società ungherese operante nel mondo del software per i trasporti;

Acrosslimits: importate società maltese operante nel mondo del software bancario;

Labein, società basca specializzata nella diffusione delle nuove tecnologie.

Il progetto FLUID-WIN vede anche la partecipazione di importanti partners industriali tra cui Lombardini Motori di Reggio Emilia, società produttrice di motori diesel con fatturato di oltre 200 MLN Euro, che crede molto nella subfornitura nei paesi dell'ex Est Europa.