

Data	Testata	Settore	Periodicità	Formato	Diffusione
02.04.07	01net-Linea Edp	ICT Trade	Quotidiano	On line	N. d.

## L'Scm «a consumo» di Intesa

**La società, partecipata al 100% da Ibm, propone il suo software di gestione della logistica di filiera e sincronizzazione dei piani produttivi con la formula SaaS**

[Annalisa Casali](#)

Sembra essere l'acronimo più trendy del momento. L'SaaS (Software as a service), nato dalle ceneri delle "vetuste" applicazioni Asp, sembra vivere una seconda giovinezza. L'idea è quella di ridurre al minimo gli investimenti in licenze e manutenzione di applicazioni, trasferendo a un operatore esterno (il fornitore di servizi) l'onere di conservare presso il proprio data center il software (accessibile e fruibile via Web), mantenerlo e aggiornarlo, a fronte del pagamento di un canone mensile. E la formula, che in passato era "implosa", sotto il peso dell'inadeguatezza delle infrastrutture di trasmissione, sembra ottenere oggi crescenti consensi.

Ne è riprova il successo di Salesforce.com, fornitore di Crm "a servizio", così come gli investimenti profusi da Oracle sull'offerta On Demand e da Microsoft su Dynamics Ax. In Italia, Intesa (società interamente partecipata da Ibm) ha avuto l'idea di promuovere questa formula per erogare soluzioni di Supply chain management alle piccole e medie imprese che operano in rete. Si tratta, in prevalenza, di subfornitori e contractor dei settori automotive, grande distribuzione organizzata e manufacturing.

«Vantiamo già 3.000 aziende clienti - esordisce Remo Corbelli, direttore marketing di Intesa -, che in realtà corrispondono a circa 8.000 aziende utenti». Sì, perché questa società torinese promuove i suoi servizi direttamente, alle singole aziende, ma anche attraverso contratti-quadro siglati con i grossi nomi del retail (Esselunga, Coop, Auchan e Castorama, solo per citarne alcuni), le associazioni di categoria (come Indico-d/Ecr per i beni di consumo) e i consorzi d'impresa.

Lo fa sfruttando un datacenter "ritagliato" all'interno di una facility di Big Blue posta all'ombra della Mole Antonelliana e operando sui mercati internazionali (lo sbocco principale di molte realtà manifatturiere nostrane) attraverso una fitta rete di partnership.

«Intesa opera come un broker - prosegue il manager -, un hub che si fa carico anche di tutte le operazioni di "traduzione" dei formati dati delle diverse aziende della filiera. Questa normalizzazione dei linguaggi utilizzati dalle varie entità del network della catena della fornitura fa in modo che lo scambio di ordini, bolle di consegna e fatture avvenga in tempo reale, in sicurezza e senza errori. E i risparmi sono tangibili. Secondo l'Osservatorio B2B del Politecnico di Milano, infatti, il costo di gestione di un ordine, all'interno della filiera della Grande distribuzione organizzata, si abbatte dai 68 euro della modalità manuale ai 12 euro di quella elettronica».

Se è vero, quindi, che le tecnologie esistono e sono sufficientemente performanti, l'ostacolo principale è rappresentato dalla cultura piuttosto carente, tipica delle Pmi italiane. Alle reticenze delle organizzazioni nostrane, Intesa risponde oggi con una nuova soluzione, mutuata dalla tecnologia della padovana Mbm.

«On Demand Logistics è una soluzione per la gestione dell'azienda estesa di tipo modulare - sottolinea Tullo Mosele, presidente di Mbm -, in grado di gestire produzione e magazzino, identificazione automatica dei dati, spedizioni e automazione della forza vendita. Accessibile via Web, coniuga i benefici di Java, che ne costituisce il cuore pulsante, con la flessibilità tipica del software a consumo. È disponibile, infatti, con l'offerta Intesa a un prezzo che prevede un costo di attivazione, un canone fisso mensile, in relazione al numero di utenti abilitati, e un costo unitario variabile in funzione di ogni unità di carico movimentata. In questo modo, la spesa è direttamente collegata all'andamento del business dell'utente, che sarà felice di pagare di più a fronte dell'aumento della propria attività».

Lo stesso principio si applica alla fruizione di On Demand Planning, l'applicativo di pianificazione integrata lungo la filiera produttiva della stessa società. Il servizio sarà, infatti, addebitato sulla base di un costo di attivazione, di un canone mensile variabile in relazione al numero di eventi gestiti e di una fee in funzione di ciascuna sessione di pianificazione congiunta attivata.