

Data	Testata	Settore	Periodicità	Formato	Diffusione
13.04.07	Computerworld on line	ICT Trade	Quotidiano	On line	n. d.

## **La società torinese del gruppo IBM presenta insieme al partner MBM due applicativi software-as-a-service per le aree logistica e pianificazione**

di **Daniele Lazzarin**

Intesa, la società torinese del gruppo IBM ha presentato due soluzioni, **On Demand Logistics** e **On Demand Planning**, che si basano sul concetto di software-as-a-service (**SaaS**), cioè fornitura dell'uso di applicazioni come servizi. Più nota come broker di scambi di dati elettronici tra aziende (è nata vent'anni fa come **gestore dei sistemi EDI del gruppo Fiat** e relativo indotto), Intesa non è nuova a proposte del genere: nel 2003, quando il modello on demand/SaaS si chiamava ancora ASP, aveva lanciato **Easy Buy** (e-procurement) e **Easy Pay** (gestione fatture), e successivamente anche **Easy ERP**, basato su tecnologie SAP, e **Easy CRM**. Ora è la volta appunto di due soluzioni di supply chain management, nate dalla collaborazione con **MBM**, software house di Padova specialista nell'area produttivo-logistica.

“In passato il modello On Demand, o ASP, non ha molto attecchito perché non ha trovato pronti gli abilitatori tecnologici – spiega **Remo Corbelli, marketing manager di Intesa** -. Ora invece ci pare il momento giusto, anche perché secondo varie ricerche **la supply chain è l'area dove questo approccio ha le massime potenzialità**”. I benefici sono quelli classici di soluzioni di questo genere: l'azienda utente non deve fare investimenti in quanto le componenti della soluzione (hardware, software, assistenza sistemistica, rete) sono fornite e gestite da Intesa, e comprese nel canone di servizio. In pratica **si paga un costo di attivazione** una tantum, più **un canone fisso mensile** (basato sul numero di utenti abilitati o di eventi gestiti), più **una 'fee' per ogni unità di carico-SSCC** movimentata (nel caso di On Demand Logistics) o per ogni sessione di pianificazione (On Demand Planning). Altri vantaggi sono l'avvio in pochi giorni e la possibilità di attivare gradualmente **i moduli**, che nel caso della soluzione di logistica coprono **tracciabilità interna ed esterna, logistica di magazzino, gestione e certificazione consegne** da portali web e dispositivi mobili, e **automazione della forza vendita**.

Quanto a **On Demand Planning**, si tratta, spiega **Tullo Mosele, presidente di MBM**, di uno strumento di sincronizzazione dei programmi di produzione e approvvigionamento rivolto ad aziende con domanda instabile, imprevisti produttivi e forniture a rischio di ritardi e difficoltà. **“In Italia le filiere di piccole e medie aziende non sono capaci di 'pianificarsi tra loro’**: non hanno cultura organizzativa e capacità di gestirsi per processi, e poi l'informatizzazione è bassissima”. Tra le funzioni, la soluzione propone pianificazione multisocietà e multistabilimento, pianificazione dei materiali per commessa, magazzino o omogeneità di lotto, full pegging, simulazioni e realizzazione del 'closed loop' a capacità finita (FCP).

Secondo Intesa e MBM le soluzioni on demand, proprio per il ridotto impegno di investimenti e risorse, possono essere lo strumento giusto per convincere le aziende italiane ad affidarsi all'IT per le transazioni con fornitori, partner e clienti. **“In Italia poche aziende scambiano i dati in elettronico”**, sottolinea Corbelli: “Per dare un'idea, un cliente della grande distribuzione ha appena reclutato dei fornitori nell'Est Europa: il 90% è integrato elettronicamente, mentre in Italia si arriva a stento al 25%”. Ci sono **casi paradossali, solo italiani**, in cui le transazioni nascono elettroniche, poi vengono stampate, spedite per posta, e reinutate in un sistema tornando elettroniche. “E pensare che, sono dati dell'Osservatorio B2B del Politecnico di Milano, **lo stesso ordine costa 68 euro se gestito manualmente, e 12 euro se gestito in elettronico**”. Ormai, osserva Corbelli, è solo un problema culturale: **“Solo nei settori dove i grandi operatori possono obbligare i fornitori (GDO, automotive) il quadro è più avanzato**; in altri funziona il modello dell'ente super partes, per esempio un'associazione, che stabilisce le regole del gioco o fa da centrale d'acquisto”.