

EDI e fatturazione elettronica: la ricetta di Intesa per crescere

La società propone una soluzione a 360°, capace di migliorare il business dei clienti e il processo di digitalizzazione.

È stata la prima azienda ad aver introdotto l'EDI (Electronic Data Interchange) in Italia. Era il 1988. Oggi è tra le più autorevoli e affidabili realtà del nostro Paese a offrire una soluzione per la fatturazione elettronica. Sono passati trent'anni, ma la missione di Intesa (Gruppo IBM) è sempre quella di consentire alle imprese di abbracciare l'innovazione, la trasformazione digitale e le opportunità che porta con sé. "Opportunità che risiedono anche nella fatturazione elettronica: un'occasione di digitalizzazione dei processi, di apertura al mercato, di risparmio e aumento di competitività, sia in Italia che all'estero, che può coinvolgere tutte le imprese, anche le PMI". Le parole di Luigi Traverso, responsabile offering dematerializzazione e B2B di Intesa, descrivono al meglio l'obiettivo dell'offerta che la società ha sviluppato in vista dei nuovi standard per la fatturazione elettronica. Un servizio che trova solide basi proprio nell'esperienza pluriennale dell'azienda in ambito EDI.

Qual è la soluzione di Intesa per la fatturazione elettronica?

Quello che proponiamo non è un semplice prodotto che consente di allinearsi alla normativa, ma un servizio completo per affrontare a 360° e in modo produttivo il nuovo scenario che si aprirà nei prossimi mesi. Forniamo un sistema di fatturazione elettronica certificato che, oltre alla gestione digitale dei cicli, attivo e passivo, la conversione dei documenti in formato XML e l'inoltro al Sistema di Interscambio con la gestione delle notifiche e la conservazione a norma, include servizi a valore aggiunto che permettono ai clienti di affrontare la fatturazione



Luigi Traverso, responsabile offering dematerializzazione e B2B di Intesa

elettronica come l'inizio di un processo di digitalizzazione, rinnovamento e miglioramento del business aziendale.

Quali sono i servizi a valore aggiunto che siete in grado di offrire?

I servizi 'canale cortesia' e delivery multicanale delle fatture, per citarne alcuni. Molte aziende stanno valutando con noi la possibilità di inviare una copia in pdf delle fatture elettroniche a tutti i cessionari. Un passaggio utile per ovviare a eventuali problemi tecnici legati al Sistema di Interscambio: ostacoli che potrebbero impedire la ricezione corretta dei documenti da parte dei destinatari. Non solo. Per

quanto riguarda la conservazione a norma, noi garantiamo la memorizzazione sia del formato XML, che di fatto resta il documento ufficiale valido a fini fiscali, che del pdf per una visione human readable della fattura. E lo facciamo rispettando tutti i criteri di conservatore accreditato presso l'Agenzia per l'Italia Digitale che ogni anno verifica i nostri datacenter. A questo proposito, diamo la possibilità al cliente di eseguire, in qualsiasi momento, le ricerche sul nostro portale, di effettuare download massivi, anche tramite supporti, come chiavette e hard disk crittografati che Intesa fornisce agli utenti per gestire gli archivi.

Ha parlato di 'canale cortesia': di che servizio si tratta?

Bisogna fare una premessa: secondo la legge, nel momento in cui il Sistema di Interscambio non riesce a consegnare la fattura, questa viene inserita direttamente nel cassetto fiscale del cessionario. Il cedente, una volta ricevuta la notifica di mancata consegna, è obbligato a informare tempestivamente il cessionario che il documento non è

arrivato a destinazione. E qui entra in gioco il nostro 'canale cortesia': un servizio che consente al cedente, in tutte queste situazioni, di veicolare al cessionario le informazioni relative alla fattura attraverso l'invio della stessa in formato pdf. Uno strumento fondamentale, non solo per rispondere ai rischi di mancata consegna e di non conoscenza della presenza della fattura nel cassetto fiscale, ma anche per accelerare le pratiche e le operazioni contabili.

Come detto, siete la prima società ad aver introdotto l'EDI in Italia. Come si integra questa esperienza nella vostra offerta per la fatturazione elettronica?

La fatturazione elettronica è una componente dell'EDI, è uno dei documenti base, e per questo motivo il passaggio di Intesa ai nuovi standard è stato agevole. Si è trattato di alimentare un nuovo formato, l'XML, e di veicolarlo, invece che tramite VAN (Value Added Network), attraverso il Sdl messo a punto da Sogei e reso disponibile dall'Agenzia delle Entrate. Un passaggio che abbiamo già compiuto nel 2014 per quelle realtà che avevano la necessità di integrare la fatturazione elettronica verso la Pubblica Amministrazione. L'XML è un formato che viene utilizzato da diversi anni in tante aree geografiche e che noi conosciamo a fondo anche grazie al nostro ruolo di Access Point di Peppol, il sistema di interscambio di documenti elettronici a livello europeo che consente di inviare e ricevere, verso il B2G e il B2B, fatture, ordini e documenti di trasporto. E questi documenti sono già in XML, un formato che dall'anno prossimo diventerà standard in tutta Europa con il nuovo modello di fattura elettronica 'core invoice'.

Parlando di XML, il timore di molte aziende è la 'non corretta compilazione' del nuovo formato: che risposta date in questo senso?

Il servizio fornito da Intesa comprende controlli specifici attraverso lo schema XML, verifica la presenza dei dati obbligatori e rende minima la possibilità di rigetto delle fatture elettroniche da parte del Sistema di Interscambio. A questo proposito, è importante sottolineare che i dati gestionali all'interno dell'XML nel B2B non sono presenti, in quanto l'XML è un formato che è stato costruito prettamente a valenza fiscale. I progetti EDI, che racchiudono i dati gestionali, continuano quindi ad avere rilevanza. Con il nostro servizio garantiamo quindi il corretto governo delle informazioni che vengono trasmesse al Sdl e di quelle inviate con l'EDI. Intesa permette infatti di verificare che le fatture EDI vengano consegnate al cessionario, nel caso del ciclo attivo, nel momento in cui il Sdl abbia dato tutti gli esiti positivi, mentre nel ciclo passivo controlla che quanto ricevuto in EDI corrisponda al documento recapitato dal Sdl. Il tutto, prima di inoltrare entrambi i formati di fattura al cliente, il che impedisce possibili errori contabili e amministrativi nei sistemi informativi aziendali.



A chi si rivolge la vostra offerta e come vi ponete sul mercato?

Il nostro servizio, che proponiamo direttamente e anche attraverso una rete di partner, è personalizzabile a seconda delle esigenze e prevede un modello commerciale di pagamento per ogni fattura elettronica gestita. È in grado quindi di soddisfare, oltre che le necessità delle grandi imprese, che rappresentano i nostri principali clienti, anche quelle delle PMI, nonché dei professionisti. In questi anni, infatti, il nostro raggio d'azione si è allargato molto, tocca diversi attori di mercato e riusciamo a indirizzare le nostre soluzioni in tutti i settori: dalla GDO al farmaceutico, all'elettronica, oltre che all'automotive, un ambito che conosciamo bene in quanto siamo nati nel 1987 come joint venture tra il Gruppo Fiat e IBM Italia. Oggi Intesa è al 100% una IBM company, siamo una realtà all'avanguardia, certification authority accreditata AgID e trust service provider nell'ambito di eIDAS: un elemento, questo, che ci consente di proporre i nostri servizi di firma digitale in tutta Europa. Una società, insomma, che fa dell'esperienza il proprio vero punto di forza, anche nell'attuale offerta per la fatturazione elettronica. Un ambito in cui siamo già tra i principali player di mercato: ogni anno gestiamo oltre un milione di fatture elettroniche verso la Pubblica Amministrazione. Un numero che rende l'idea dell'affidabilità e dell'efficacia dei nostri servizi.



www.intesa.it

www.intesa.it/fattura-elettronica-tra-privati-b2b/