

A person is shown from the side, holding a tablet computer. The tablet screen displays a document titled "Ordine d'acquisto" (Purchase Order) with various fields and text. The background is dark and out of focus.

Benvenuto digitale! B2B ANGAISA, lo scambio elettronico dei documenti diventa semplice

Il nodo voluto dall'associazione e realizzato da Sefin SpA permette ai distributori di effettuare gli ordini senza doversi fare carico di alcuna "traduzione" dei formati. Un cambiamento profondo, quanto invisibile, che fa lavorare insieme gestionali diversi per abbattere sforzi ed errori

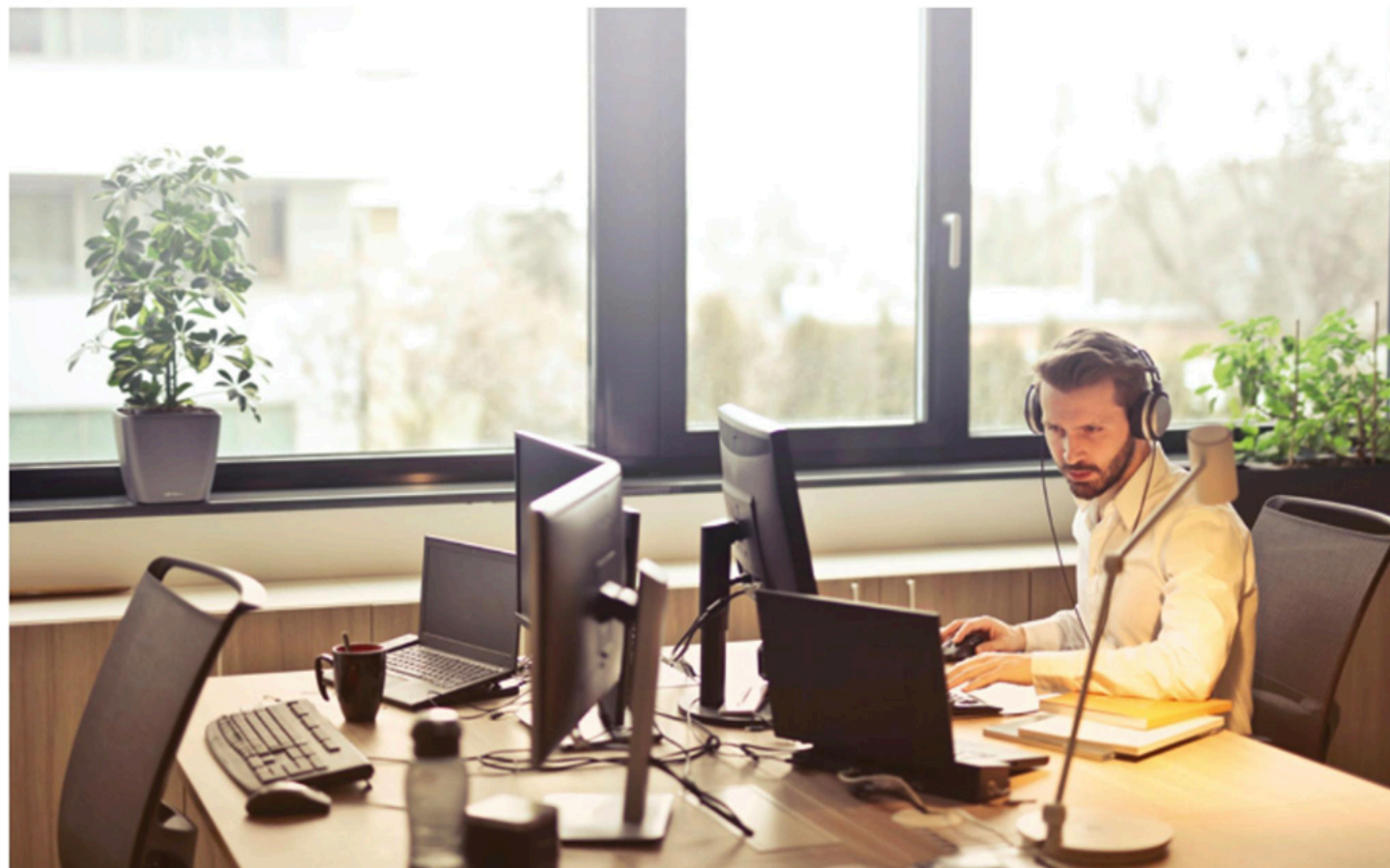
a cura di Enzo Cartaregia

Una comunicazione esatta e rapida tra il distributore e i produttori è una chiave determinante per il successo aziendale. Ma ogni ordine chiesto ed evaso correttamente è possibile solo grazie a un equilibrio complesso, che poggia sulla fragile base di due linguaggi che, per interagire, devono prima potersi comprendere. Nel vissuto di tutti i giorni questo si traduce, spesso, in *file* da centinaia di righe che richiedono lunghi tempi di attesa e la fatica necessaria a trascrivere e tradurre tutte le informazioni. L'errore si annida insomma in ogni dettaglio e può diventare costo, contrattempo, ritardo, occasione sprecata. Con il **B2B ANGAISA** – frutto di anni di tentativi e ricerche nel campo dell'innovazione tecnologica – l'associazione di riferimento della distribuzione specializzata ITS ha trovato il bandolo di una matassa rimasta aggrovigliata per lungo tempo. Si tratta di una piccola rivoluzione per il settore, che verrà annunciata in occasione del Convegno Nazionale ANGAISA del 30 novembre 2022 e già a disposizione delle imprese associate grazie alla collaborazione di Sefin SpA, società di progettazione e sviluppo di *software* e soluzioni mirate nei servizi di *outsourcing* personalizzati a

società finanziarie commerciali e industriali in Italia ed Europa.

Come funziona il “nodo”

La formula messa a punto è estremamente duttile: permette allo stesso tempo al produttore e al grossista di utilizzare il linguaggio nativo dei propri *software* di gestione del magazzino, aggiungendo soltanto un “nodo” all'interno del processo, che svolge il ruolo di interprete tra due sistemi che parlano lingue diverse e potranno così continuare a farlo, ma con la garanzia di avere una comunicazione immediata, riservata e precisa. Nessuna delle due parti in gioco è dunque costretta ad adattarsi agli *standard* di un determinato linguaggio. Il modello offerto da ANGAISA ai suoi associati fa combaciare i diversi linguaggi già presenti nei *software* di gestione aziendali. Una volta effettuato l'ordine, il distributore che lo desidera potrà controllare il suo percorso attraverso un sito internet parallelo, che gli consentirà di “godersi il film”, mentre il produttore spedisce la merce e i documenti vengono generati in automatico. L'associazione ha a lungo cercato un *partner* che la aiutasse a rendere lo scambio di documenti elettronici del ciclo dell'ordine tra i propri associati finalmente





semplice e agevole. La gestione elettronica consente infatti il *bypass* di ogni intermediario, garantendo alle imprese la possibilità di non dover dedicare un proprio addetto a interpretare gli ordini ricevuti, fare un corretto *data editing* nel proprio gestionale e generare, a sua volta, ulteriori documenti rendendo il processo più lento ed esposto agli errori. I tempi e i costi risparmiati potranno essere reinvestiti nel *core business* dell'azienda aumentando quindi la competitività.

Le esigenze dei distributori ANGAISA

La tecnologia che consente questo cambiamento è quella del *Electronic Data Interchange (EDI)*, finalizzata proprio a instaurare una connessione tra due gestionali differenti. Ogni ordine, in questo modo, viene "trascritto" direttamente sul gestionale del fornitore. All'inverso, la conferma

dell'ordine torna al committente già tradotta e pronta per l'avvio di tutte le logiche commerciali. L'offerta è sagomata, in particolare, sulla platea dei distributori associati ad ANGAISA. Quelle aziende che hanno un organico contenuto potranno, attraverso il B2B, gestire con più facilità le proprie risorse per porsi sul mercato in modo competitivo. Il tempo risparmiato è ancor più prezioso quando riguarda operazioni complesse, come quelle legate alla gestione degli ordini, in contesti nei quali non è presente un personale dedicato in maniera esclusiva a questo compito. Mansioni che, nell'esperienza di alcuni distributori dell'idrotermosanitario, possono trascinare gli orari di lavoro fino a tardi e sottrarre energie all'elaborazione di nuove logiche commerciale, di vendita e strategiche.

Una soluzione in comune che garantisce massima libertà

ANGAISA ha dunque fatto fronte a questa richiesta dei suoi imprenditori garantendo loro una soluzione più efficiente rispetto al tentativo delle singole aziende di internalizzare la gestione degli ordini. "Già da tempo avevamo intercettato le potenzialità dello scambio elettronico di documenti – spiega **Corrado Novelli**, vicepresidente ANGAISA e coordinatore della commissione Innovazione tecnologica. Ora abbiamo trovato lo strumento giusto per trasformarla in realtà. E lo facciamo con un vantaggio: averlo trovato nel momento di piena maturità della tecnologia. Così non applichiamo trattamenti che possano in qualche modo risultare scomodi né per il grossista, né per il produttore: assumiamo solo il ruolo di intermediari, lasciando a loro la facoltà di interagire con il gestionale che hanno sempre utilizzato. Il tutto nel massimo della riservatezza dei dati". "La vera forza del nodo B2B – sostiene **Marco Cervone**, *Head of Document Management & Digital Transformation* di Sefin SpA – sta proprio nella scelta di non imporre agli associati ANGAISA un nuovo *standard* nei linguaggi di un *software* gestionale, né di utilizzare uno strumento di terze parti. Il servizio è tanto potente quanto invisibile: garantisce l'interazione tra gestionale e gestionale". Una soluzione che concede, insomma, tutti i gradi di libertà possibili agli associati. La digitalizzazione del ciclo dell'ordine rappresenta una nuova tappa nella crescita della distribuzione specializzata del settore idrotermosanitario: nella direzione di una maggiore efficienza delle imprese, aumentando quei servizi che aiutano a ridurre sprechi ed errori. Per concentrarsi sempre di più su ciò che conta davvero. ■