

EUROELECTRIC

News

MEMORANDUM

M E T E L

Alcuni saggi affermano che le virtù non debbono essere presentate da coloro che le possiedono, in quanto si trasformerebbero in affermazioni vanagloriose.

Le virtù debbono essere illustrate dalle persone che ci conoscono e che ci presentano per come ci vedono e quindi per quello che rappresentiamo per loro. In questa pagina abbiamo pensato di presentare **Metel** attraverso le parole dei nostri clienti, recentemente contattati per ricevere feedback sui nostri servizi, sul nostro modo di lavorare e di essere. Abbiamo cercato di farci raccontare come sono percepiti i nostri servizi processi aziendali che possono essere considerati strategici per il successo dell'impresa: la logistica, l'ambito commerciale, la crescita di fidelizzazione e l'ambito amministrativo. La parola ai protagonisti.

METEL E I RISPARMI IN AMBITO AMMINISTRATIVO.

Incontro con Chiara Cereda, Responsabile Marketing e Comunicazione Ema Cereda.



In un certo qual modo potrei affermare che "da sempre" operiamo con **Metel**. Credo che la nostra impresa sia stata uno dei primi clienti. Mio padre, in particolare, ha sempre creduto nei servizi offerti da **Metel** e quindi abbiamo sempre seguito l'evoluzione del sistema, cercando di cogliere tutte le opportunità che ci offriva sia in ambito amministrativo, sia in ambito commerciale. L'obiettivo che abbiamo perseguito e raggiunto è stato quello di far progredire la nostra organizzazione sotto molteplici punti di vista. Di recente abbiamo anche sviluppato un approccio al commercio elettronico e stiamo cercando di implementare anche l'EDI dal lato cliente. In ambito amministrativo abbiamo rilevato vantaggi immediati, in quanto prima di **Metel** le fatture venivano caricate a mano con tutti i problemi che si possono immaginare. Con l'utilizzo di **Metel** siamo passati ad un automatismo di sistema che ci consente un riscontro immediato tra i nostri dati e quelli del fornitore: il vantaggio si è percepito immediatamente. Ad esempio non c'era più da fare la spunta sulla carta e poi registrare la fattura. Ma l'utilità più concreta l'abbiamo avuta

innanzitutto nel recupero di tempo-lavoro e nella diminuzione di errori. Prima di **Metel** si potevano scambiare le righe, non trovare la quantità... oggi il sistema inserisce in automatico il dato del fornitore con la nostra fattura e tutto quadra. Si è ridotto almeno di un terzo il tempo dedicato alla registrazione delle fatture, ma vorrei sottolineare che il vantaggio principale è la certezza del dato, il non dover ricercare il posizionamento della riga del fornitore, il numero d'ordine, l'inserimento della bolla. Tutti i dati vengono caricati in automatico sul gestionale, il riscontro è immediato e possiamo eventualmente aprire le osservazioni/contestazioni in tempo reale.

M E T E L

metel@metel.it - www.metel.it

METEL srl
Via Govone 66 - 20155 Milano MI
Tel 02 34536118 - Fax 02 34934145

METEL E GLI EFFETTI NELLA GESTIONE DELLA LOGISTICA.

Incontro con Daniele Grelloni, Direttore Acquisti Elettrolazio.



Prima di **Metel** si lavorava in maniera più confusionaria. Le varie fasi erano gestite in maniera meno efficace e più difficoltosa, dall'elaborazione dell'ordine all'arrivo della merce. Era necessario adibire una persona preposta alla verifica della corretta ricezione ordine da parte del fornitore o agenzia, al sollecito merce, all'invio delle conferme ordine da parte del fornitore, all'inserimento delle date di consegna previste, al carico bolle. Con **Metel** tutto è gestito in maniera metodica e automatica e i vantaggi sono innumerevoli: l'ordine viene inoltrato direttamente al fornitore, evitando errori umani e/o tempi morti nella gestione dello stesso. Alla ricezione dell'ordine da parte del fornitore, **Metel** invia una mail di conferma/non conferma ricezione ordine. La conferma dell'ordine, attraverso la quale possiamo conoscere l'esatta data di spedizione della merce, viene gestita in formato elettronico; questo ci permette di aggiornare i dati relativi alla prevista spedizione importando il file inviato da **Metel** nei nostri sistemi, evitando quindi di dover agire su ogni singolo articolo per aggiornare i dati. Di conseguenza, siamo in grado di avvisare il cliente finale nel caso ci siano difficoltà di consegna, dovute a qualsivoglia fattore, evitando disservizi. Tramite l'avviso di spedizione merce, anch'esso gestito in formato elettronico, siamo inoltre in grado di sapere in tempo reale il momento in cui la merce è partita, oltre che il relativo numero di bolla e data della stessa. Inoltre, il carico bolle non è più gestito dall'operatore per ogni singolo articolo, bensì in maniera elettronica, permettendo di azzerare gli errori e di riscontrare eventuali anomalie tra ordine inviato e merce ricevuta. Questi servizi riducono notevolmente i tempi di risposta al cliente, che può essere aggiornato - in modo continuativo e senza perdite di tempo - sullo stato del proprio ordine. Consente, inoltre, di non dover dedicare una persona a tali mansioni. Insomma, cliente più soddisfatto e costi di gestione ridotti.

METEL E LA CRESCITA DI FIDELIZZAZIONE DEI CLIENTI/ FORNITORI.

Incontro con Bernardo Bonelli, Direttore Commerciale Scame Parre Spa.

Ci sono importanti elementi di fidelizzazione all'interno della nostra filiera: dal brand al servizio ed alla qualità del prodotto, ma c'è un elemento che ci distingue anche a livello europeo, ovvero il nostro processo di gestione dell'ordine attraverso **Metel**.

Nel campo dell'EDI siamo un benchmark per l'Europa, siamo i più evoluti, siamo un esempio chiaro di come si possano sviluppare processi di razionalizzazione. Un aspetto, estremamente importante, è che per la prima volta esiste un'entità di filiera indipendente che collabora con tutti e certifica l'esattezza dei dati per tutti gli operatori. Io credo che la certificazione del sistema sia uno degli elementi più apprezzati.

Il grossista che acquista prodotti da un'azienda integrata in **Metel** avrà molte più informazioni disponibili, certificate e metterei certificate tra virgolette perché è un elemento davvero importante.



METEL E LE NUOVE OPPORTUNITÀ IN AMBITO COMMERCIALE.

Incontro con Michele Giannarelli, Amministratore Delegato MES.



Il valore aggiunto che **Metel** sta dando alla filiera dell'elettrico è indiscusso e lo abbiamo ampiamente misurato con la dematerializzazione dei processi logistici e contabili. In termini commerciali, la grande sfida del futuro sarà l'e-commerce sia come leva di marketing sia come processo commerciale vero e proprio. È evidente che dobbiamo fare ancora qualche passo in avanti. **Metel** ha realizzato lo standard per articolo, che rappresenta la base per qualsiasi azione volessimo porre in essere in ambito di commercio elettronico, ma occorre anche inserire la componente immagine per l'identificazione completa del prodotto. Occorrerà inoltre passare da un linguaggio comune alfanumerico ad una ricerca ad alberi, che permetta l'identificazione dell'articolo senza conoscerne il codice, come sfogliare un catalogo elettronico direttamente sul web. Credo che questa sia un'ulteriore grande sfida che **Metel** dovrà prendersi in carico per continuare ad erogare un servizio di alto livello ai suoi clienti interessati ad aggredire il segmento del commercio elettronico. Una recente applicazione di **Metel** che affronta e risolve un antico problema

in ambito logistico-commerciale è quella relativa alla creazione del supercodice per la codifica del cavo. Infatti tramite la mappatura dei codici dei vari fornitori che vengono ricondotti ad un codice comune è possibile gestire lo stesso tipo di cavo, indipendentemente dal fatto che i produttori nei decenni lo abbiano codificato con nomignoli e codici propri. Consideriamo che l'applicazione insiste su un miliardo di euro di fatturato, pari al 20% degli scambi commerciali della distribuzione. Oggi commerciale e logistica vanno di pari passo e vengono accomunati da **Metel** nel supporto che si può dare per cercare di gestire e creare valore aggiunto a quelli che sono gli scambi commerciali.

