



iFerr 2012: intervento di Giorgio Casanova

Il nostro compito non è imporre uno standard ma far parlare gli standard tra di loro

Al Congresso iFerr 2012, Giorgio Casanova ha avuto l'importante compito di introdurre l'argomento della dematerializzazione in salsa Metel.

Naturalmente l'ha fatto con la consapevolezza di chi si sente le spalle fortemente coperte da argomenti solidi: "Vi porto la testimonianza di una filiera di successo, quella del materiale elettrico che sviluppa attraverso i nostri servizi oltre sei milioni e mezzo di documenti l'anno; che comprendono un fatturato che supera abbondantemente i sei miliardi, e che ci ha dato la soddisfazione di coprire un percorso di dematerializzazione dei cicli di business dal listino alla fattura e quindi al pagamento.

Con alcune varianti importanti: perché negli anni abbiamo sviluppato una sensibilità agli altri standard di settore diventando completamente trasversali. Perché il processo di dematerializzazione di cicli di business è universale".

A quel punto il Signor Metel ha potuto spiegare che non c'è tecnica senza po-

litica, un tema molto attuale nell'Italia odierna.

Che per Metel è stato un concetto ispiratore addirittura decenni fa: "I nostri Soci, che sono le Associazioni di categoria, furono lungimiranti, dando vita a Metel mettendoci obiettivi comuni. Questa fu l'idea nel '93, quando Internet non si sapeva cosa fosse. Con l'avvento di Internet nel '99 l'aspetto tecnologico è stato posto all'interno di una rete, vedendolo non solo come sistema di comunicazione di massa, ma anche tra le aziende.

Metel è un braccio armato che ha il controllo dei servizi che vengono erogati e dei loro prezzi. Consente dunque di non affidarsi più a società di servizio, sviluppare per trarre guadagno, ma avere il totale controllo dello strumento: tecnologico e di sviluppo. Non a caso abbiamo sempre nuove e continue iniziative. Ad esempio: attualmente stiamo lanciando la connessione diretta tra i sistemi informativi di produttori e distributori. Conoscere la giacenza del prodotto dal fornitore e averne una informazione tempestiva per poterlo dire all'utente finale.

Ecco: noi abbiamo realizzato un web service che standardizza il modo di comunicare tra sistemi informativi che possono creare canali diretti di informazione".

Bravo Metel, dunque, ma brava la filiera dell'elettrico che ha saputo osare. Parliamo di Produttori, Distributori, Agenti. E non si è trattato di formare, come qualcuno potrebbe erroneamente pensare, un "cartello". "Abbiamo costruito una società con obiettivi comuni - spiega Casanova -, ma abbiamo posto delle regole condivise. Certificiamo i

flussi e dunque chi è fuori non funziona nel nostro sistema. Per poter aderire a Metel ed averne i benefici bisogna fare uno sforzo organizzativo interno, perché si deve cambiare il modo di pensare al processo senza carta e senza telefono".

Tra i ferramentai a questo punto è serpeggiato il dubbio più prosaico: ma Metel è democratico o solo per ricchi? "Non ci sono soglie minime - ha chiarito Casanova -. Abbiamo clienti come Siemens, Legrand, Schneider, ABB, cioè le grandi multinazionali che danno i grandi numeri, ma anche distributori da 4-5 milioni di euro".

Ma la democrazia di Metel non poteva certo finire qui. Aprirsi al mondo è la parola d'ordine più attuale: "Uno dei grandi quesiti di Grossisti e Produttori è stato: si può restare nella supplychain, pur restando chiusi nel nostro orticello? La risposta è naturalmente negativa. Per questo noi siamo disponibili sin da subito a gestire processi di dematerializzazione in altre filiere. Il nostro compito non è imporre uno standard ma far parlare gli standard tra di loro. Tra l'altro oggi noi abbiamo clienti italiani che colloquiano in EDI con l'estero. E' stata una delle nostre prime priorità. Non abbiamo costruito un tracciato con standard italiani ma ne abbiamo scelti di internazionali e li abbiamo inglobati all'interno di quelli nazionali e locali".

Meglio dunque esserci e, per chi ne resta fuori, non ci deve essere la sensazione di essere emarginati, ma quella di non rispondere nella maniera più razionale alle proprie esigenze: "Noi diamo un servizio che va incontro al Cliente. Non è il problema di avere una marcia in più ma, più prosaicamente, di esistere sul mercato. Chi resta fuori da



questa innovazione è fuori dal mercato”. Infine si è parlato di obiettivi. Il mitico “indice 10”.

Come raggiungerlo.

Casanova ha chiuso il proprio intervento raccontando step by step quel che, con un neologismo, si potrebbe chiamare il processo di metellizzazione: “Prima di tutto il listino. Integrarlo, per

un produttore è davvero semplice. Basta avere i dati fondamentali già presenti nei sistemi di chiunque. La difficoltà è solo quella di metterli nello stesso tracciato e adottare lo stesso tipo di linguaggio. Dunque standardizzare il listino: a quel punto sembra che il vantaggio ce l'abbia il grossista, ma in realtà ce l'ha anche il fornitore che riceve l'ordine nello stesso linguaggio che ha divulgato in manie-

ra digitale a tutta la distribuzione. Da quel momento il produttore ha vantaggi a cascata. E il grossista riceve la conferma d'ordine con la data di consegna, dei prezzi e delle quantità. Così anche il cliente finale è contento. A quel punto si lavora solo sulle eccezioni e solo lì c'è l'eventuale controllo fisico alle eccezioni già evidenziate dal processo informatico. Infine la contabilità: oggi, quando un gruppo d'acquisto o un distributore riceve da un fornitore una fattura di 1500 righe che “sballa” di 3mila euro non può che controllare manualmente ogni riga. Con la dematerializzazione questo tempo è annullato perché la macchina dice in automatico in quali righe si genera la differenza. Tutto questo ottimizza anche i flussi finanziari”.

di Giancarlo Emanuel

Metel Certified Partner



I Metel Certified sono società che realizzano **software gestionali** per i **grossisti** del materiale elettrico e che hanno sviluppato un apposito pacchetto che integra tutte le funzionalità ed i vantaggi del sistema **Metel WebEDI**.

Queste soluzioni permettono di incrementare il flusso di informazioni, lo scambio e la corretta gestione dei documenti del ciclo dell'Ordine. Le soluzioni attualmente proposte tengono conto delle specifiche di **Electrocod** per l'albero di classificazione ed hanno integrato tutti i tracciati dei documenti METEL sia in ricezione che in invio dei documenti.

Scopri i Metel Certified Partner www.metel.it/certified

Fai correre il tuo Business

Metel WebServices vuol dire operare in **tempo reale** direttamente dal **tuò gestionale** per :

- > controllare le giacenze del tuo Fornitore;
- > evadere gli ordini urgenti;

Sei un Produttore ?

Grazie a Metel WebServices puoi offrire un ulteriore servizio ai tuoi Clienti ed incrementare il numero degli ordini ricevuti.

Sei un Distributore ?

Grazie al nuovo servizio Metel WebServices sai in tempo reale se la merce è disponibile e puoi effettuare l'ordine urgente.

Metel WebServices è già integrato con i gestionali delle Software House Certified Partner Metel

Visita la pagina www.metel.it/webservices oppure T. 0234536118

