

Il B2b in Italia | Come e quanto cresce il mercato del b2b in Italia? Quali le caratteristiche e le sue potenzialità ancora inespressse?

Il commercio elettronico fra imprese (altrimenti definito b2b) attraverso Internet/EDI rappresenta la più interessante opportunità che l'Information Technology offre alle imprese per intraprendere o gestire rapporti commerciali con l'estero. Una recente ricerca (marzo 2004) della School of Management del Politecnico di Milano sulla situazione del b2b in Italia, ha evidenziato l'esistenza di due tipi fondamentali di applicazioni per le attività B2b:

1. quelle che prevedono un'interazione fra l'uomo e l'applicazione (U2A) e si basano sull'uso del web;
2. quelle che prevedono un'integrazione diretta fra applicazioni aziendali e programmi eseguiti su un server (A2A) raggiungibile via internet o attraverso

reti private (VAN).

Alle prime appartengono le applicazioni di e-Procurement che permettono alle aziende di:

- rintracciare fornitori/clienti sulla rete (tipica applicazione è il Marketplace);
- esporre prodotti da vendere/acquistare;
- richiedere o ottenere informazioni e quotazioni dai fornitori;
- eseguire aste al ribasso per l'acquisto di prodotti/servizi.

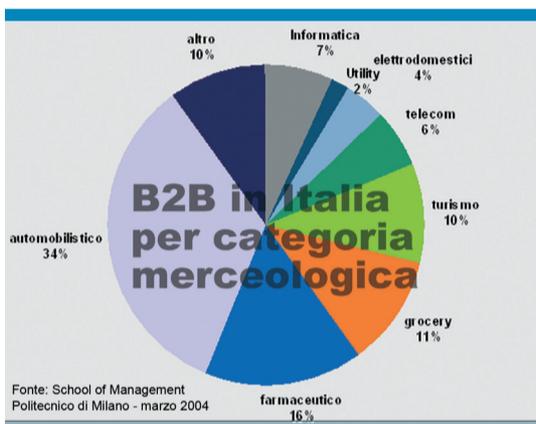
Le seconde, le applicazioni di tipo A2A, sono, fondamentalmente quelle di e-SupplyChain che permettono di:

- scambiare ordini e documenti on line;
- creare processi collaborativi fra sistemi informativi di diverse aziende attraverso lo scambio di informazioni (es. un produttore può gestire gli approvvigio-

namenti dei propri prodotti all'interno di una catena distributiva ottenendo, da quest'ultima, i dati sul venduto).

L'eCommerce B2b in Italia nel 2003 ha raggiunto un valore di oltre 80 miliardi di euro (il 5% degli scambi totali tra imprese). Di questi, circa il 70% riguarda grandi network settoriali basati sulle tecnologie EDI tradizionali a supporto principalmente delle attività operative di e-SupplyChain, mentre il restante 30% è suddiviso tra applicazioni di e-SupplyChain su Internet (circa 15 miliardi di Euro) ed applicazioni di e-Procurement (9,5 miliardi di Euro). Poche le filiere merceologiche che hanno investito in queste tecnologie. Questi sistemi in Italia, soprattutto per le soluzioni di e-procurement, sono poco utilizzati, anche dalle grandi aziende

che appartengono a gruppi multinazionali. Chi li ha adottati o è ancora in fase di sperimentazione oppure si trova in un'inerzia all'adozione, spesso dovuta alla scarsa attenzione del management verso il cambiamento organizzativo necessario affinché questi nuovi strumenti entrino nelle abitudini dei buyer. Dove, però, vi sono condizioni favorevoli, (commitment del management ed attenzione alla gestione del cambiamento organizzativo) i risultati non mancano e i volumi di acquisto gestiti online possono raggiungere quote assai rilevanti del budget complessivo. Sebbene lo scenario abbia subito delle sensibili variazioni in aumento nell'ultimo anno, c'è ancora molto da fare in Italia per gli operatori IT e, soprattutto, per le piccole e grandi imprese.



Conserve Italia

Nato nel 1976 con l'obiettivo di essere un polo commerciale per i prodotti delle cooperative di trasformazione che operano nel comparto orto-frutticolo, Conserve Italia è oggi una multinazionale che si occupa di conserve alimentari e succhi di frutta, presente in tutta Europa con sedi in Italia, Francia, Spagna, Inghilterra, Polonia e Germania. Il Gruppo gestisce 16 stabilimenti tra-

sforma ogni anno 670.000 tonnellate tra frutta, pomodoro, e ortaggi coltivati su oltre 25.000 ettari.

Nel 2003 il fatturato è stato di circa 700 milioni di euro. La società implementa soluzioni di tipo EDI da oltre 10 anni. Attualmente è connessa con tutti i clienti della GDO (Carrefour, Coop, Conad, Esselunga, GS, Sigma, ecc.) che sono in grado di farlo; con l'EDI viene coperto in Francia l'80%, in Italia il 20% del flusso documentale. Tra i documenti scambiati, soprattutto ordi-

ni, fatture e conferme d'ordine (in alcuni casi anche le bolle di consegna). Ad oggi Conserve Italia non ha attivato alcun processo collaborativo di tipo CRP con i clienti, ma la ritiene una direzione di sviluppo per il prossimo futuro.

Da segnalare una extranet destinata agli agenti di vendita che, tramite il portale, accedono al gestionale di Conserve Italia (SAP) e possono emettere ordini, verificarne lo stato, consultarne il tracking, seguire i pagamenti

del cliente e consultare le statistiche relative all'attività con esso.

Massimo Morelli
m.morelli@studioml.it
Amministratore

Studio Informatico Morelli & Lippolis

Morelli & Lippolis
Studio informatico

La molfettese Abaco verso il Nuovo Mercato | Il gruppo di Molfetta sarà la seconda società pugliese a Piazza Affari. Un'operazione che sarà completata a ottobre e porterà la Abaco Software & Consulting verso la quotazione in Borsa.

La Abaco Srl di Molfetta sta perfezionando un'operazione di fusione con la società milanese AISoftw@are, già quotata nel Nuovo Mercato. Il 30 aprile i consigli d'amministrazione di AIS e Abaco Information Service Srl (interamente detenuta da Abaco Software & Consulting SpA) hanno approvato il progetto di fusione per incorporare Abaco Information Services Srl in AISoftw@re Spa, tra le tappe più importanti dell'intera operazione. In seguito solo adempimenti tecnici permetteranno il completamento del processo di fusione e, quindi, la quotazione di Abaco entro ottobre 2005. L'azienda molfettese sarà la seconda

pugliese a Piazza Affari dopo Natuzzi, la prima in assoluto del settore Information & Communication Technology.

Abaco, che ha la sua service factory a Molfetta e sedi anche a Milano e Roma, è già tra le più importanti aziende italiane del settore. Conta circa 500 tra dipendenti e collaboratori, di cui oltre la metà giovani informatici pugliesi. Nel 2004 ha fatturato 28 milioni di euro quasi interamente (95%) fuori dalla Puglia (principalmente in Lombardia e Lazio). "L'aggregazione societaria con AISoftware", spiega Domenico Favuzzi, presidente e amministratore delegato di Abaco, "nasce da un disegno

strategico finalizzato a far diventare il Gruppo risultante dall'operazione tra i primi player del mercato nazionale nel settore software e servizi It, sfruttando sinergie e complementarietà dei rispettivi mercati di riferimento". L'obiettivo è entrare nella top ten del settore nei prossimi tre anni, anche attraverso successive aggregazioni. Abaco deterrà il 54,32% del nuovo Gruppo, al prof. Gardin, amministratore di AIS, resterà l'8,80%, mentre il 36,88% del capitale flatterà sul Mercato. La nuova realtà aziendale avrà circa 650 addetti, con un valore della produzione previsto proforma nel 2004 di circa 46 milioni di euro e con un Ebitda positivo di circa

3,7 milioni di euro. L'aggregazione consentirà di rafforzare le aree di consulenza, di sviluppo software e progetti, dei servizi di remotizzazione e di system integration, settori in cui Abaco è già leader di mercato, mentre AIS contribuirà, invece, alle aree financial e medical.

Redazione Spazio Impresa
redazione@spazioimpresa.biz

