

ENTERPRISE STRATEGIC
PARTNER

QUANDO IL DOCUMENTO DIVENTA STRATEGICO



Sergio Casartelli
amministratore
di DataEase Italia

L'avvento di normative sempre più severe sulla conservazione dei documenti e la disponibilità di strumenti e tecnologie sofisticate si sposano per dotare le aziende di soluzioni in grado di gestire in toto le loro necessità di workflow management. Rgz Magneti Marelli rappresenta un esempio da imitare di progetto di successo, con la regia di DataEase Italia e Adobe

Sarbanes-Oxley, Ias, Basilea 2: tutti nomi ben noti a chi si occupa di amministrazione e di management nelle aziende industriali, commerciali e bancarie. Queste normative hanno portato a un aumentato interesse verso le soluzioni di gestione elettronica dei documenti e di workflow management, aiutato anche dalle recenti leggi emanate dal Governo sul tema della conservazione sostitutiva dei documenti. Così, sono molti i progetti in corso di realizzazione che stanno affrontando i temi propri dell'Edm (Electronic Document Management), settore in cui uno dei principali protagonisti è **Adobe** (www.adobe.it). Tra questi, è di sicuro interesse quello realizzato da **DataEase Italia** (www.dataease.it), rivenditore a valore aggiunto di Adobe, per il cliente **Rgz Magneti Marelli After Market**, società nata nel 1985 come divisione di Magneti Marelli specializzata nel mercato dei ricambi automobilistici, a supporto delle reti Fiat. «Il prodotto che ci ha consentito di portare a compimento il progetto Rgz Magneti Marelli lo abbiamo incontrato

per la prima volta al Comdex, una ventina di anni fa – spiega **Sergio Casartelli, amministratore di DataEase Italia** –: in seguito, è diventato parte integrante dell'offerta Adobe, che l'ha fatto evolvere all'interno del suo portfolio di soluzioni per la gestione elettronica dei documenti». L'esigenza di Magneti Marelli, che ha adottato il sistema Erp SAP sia nella sede milanese sia nelle filiali estere, era quella di gestire in modo ottimizzato gli output di stampa del gestionale, cioè gli spool. «Rgz Magneti Marelli doveva stampare e spedire documenti contabili, come le fatture – aggiunge Casartelli –, a clienti presenti in diversi Paesi europei, riducendo al massimo i costi e gli oneri collegati».

Il canale a valore aggiunto di Adobe

Il progetto Magneti Marelli ha preso le mosse dalle profonde competenze possedute da DataEase nell'ambito SAP, ma si colloca nell'iniziativa di Adobe, tuttora in corso, volta a sviluppare un canale a valore aggiunto per le proprie soluzio-

ni enterprise. «Il partner per Adobe, nell'ambito delle soluzioni enterprise, ha un doppio ruolo – chi parla è **Stefano Tencati, Enterprise Solution Manager di Adobe Italia** –: un ruolo sicuramente di tipo tecnico, legato all'implementazione delle soluzioni richieste, e un ruolo commerciale, per garantire una copertura del territorio». Nel solco di queste linee guida, Adobe ha organizzato un servizio di consulenza professionale attivo a livello europeo. «Comunque, Adobe ha come missione principale quella di fare business sulle licenze, non sui servizi – continua Tencati –. Il nostro focus è soprattutto sulla componente tecnologica delle soluzioni: tecnologie che siano affidabili e all'avanguardia. La nostra organizzazione di Consulting europeo non esegue il delivery dei progetti, ma si affianca ai partner in tale attività, fornendo, nel caso dei prodotti enterprise, un supporto di primo livello dalla sede di Dublino». Quindi, come sottolineano a più riprese in Adobe, non esiste alcun rischio di concorrenza diretta tra il partner e Ado-

be stessa sui servizi ai clienti. «Esistono alcuni casi specifici, come nei progetti per la Pubblica Amministrazione – sottolinea Tencati –, in cui i clienti chiedono un intervento diretto di Adobe, per esempio >>

ENTERPRISE STRATEGIC PARTNER



Stefano Tencati

QUANDO IL DOCUMENTO DIVENTA STRATEGICO

>> per dare un assessment tecnico sulle architetture. In ogni caso, comunque, la nostra politica è di andare sul mercato esclusivamente attraverso i partner».

Diecimila statement

Una soluzione per gestire le stampe locali di Rgz Magneti Marelli in realtà esisteva già, prima dell'intervento di DataEase e Adobe, come conferma Casartelli: «Da alcuni anni Magneti Marelli aveva implementato una soluzione personalizzata, dove gli spool di output SAP venivano gestiti da software composti da 10.000 statement: una dimensione notevole, che provocava continui problemi, soprattutto quando si dovevano apportare modifiche ai moduli». Quale vantaggio ha ottenuto dunque Magneti Marelli dall'aver abbracciato la soluzione Adobe-DataEase? «Oggi Rgz Magneti Marelli ha consolidato, in Italia, sei nazioni – aggiunge Casartelli –: in altri termini, grazie alla soluzione implementata da DataEase su tecnologia Adobe, le filiali Magneti Marelli di Italia, Spagna, Portogallo, Grecia, Polonia e Croazia sono gestite con un'appli-

cazione standard e con un unico sviluppo». Con un ulteriore vantaggio, che ha consentito a DataEase di abbassare le previsioni di budget fatte dalla stessa Magneti Marelli: «I moduli elettronici sono inviati via rete alle varie filiali una volta – prosegue Casartelli – e restano residenti sulle memorie delle stampanti locali. Ciò che viaggia sulle reti in seguito sono solo i dati variabili, con un meccanismo che tiene conto della differenza nei vari moduli nazione per nazione». Quindi, in pratica, non è stato necessario installare software aggiuntivo presso le varie filiali locali di Magneti Marelli, né incrementare la larghezza di banda o la potenza dei server a disposizione. «Aggiungiamo anche che, in un progetto che è durato solo tre mesi, e che è operativo ormai da due anni – spiega ancora Casartelli –, la consulenza necessaria da DataEase a Rgz Magneti Marelli si è limitata a una giornata e mezza».

Partnership di successo

«I partner per Adobe sono linfa vitale – aggiunge Tencati – e oggi abbiamo addirittura la necessità di incrementare il

numero dei nostri partner a valore aggiunto, perché il mercato ci chiede interventi che noi non siamo in grado di offrire con la struttura odierna». È per questo che aziende come DataEase diventano preziose, soprattutto quando riescono, com'è accaduto nel caso di Magneti Marelli, a realizzare progetti di successo, che recano vantaggi concreti per i clienti, sia in termini economici sia operativi. «Grazie alla tecnologia Adobe e alla soluzione sviluppata da DataEase – continua Casartelli –, oggi Rgz Magneti Marelli può gestire tutte le sue esigenze di stampa di moduli da SAP dalla sede italiana, dirottando gli spool che vengono realizzati in base alle specifiche esigenze di ogni singolo Paese, con evidenti risparmi in termini di tempi e costi. Oltretutto, i moduli possono essere modificati in pochi minuti e in modo estremamente semplice, in base alle esigenze legate alla normativa locale». E per DataEase e Adobe quali sono stati i vantaggi della partnership? «Il progetto sviluppato per Rgz Magneti Marelli è stato un vero e proprio

processo di reingegnerizzazione – continua Casartelli – che, speriamo, altre aziende italiane siano pronte a intraprendere, dati gli evidenti vantaggi che offre. Sicuramente dovrà cambiare l'approccio da parte degli operatori italiani verso le aziende, concentrandosi sull'offerta di reale valore aggiunto e non di semplici release nuove dei prodotti. In ogni caso, abbiamo in corso diversi progetti legati alla possibilità di gestire in modo personalizzato e strategico il documento di lavoro». E per Adobe? «DataEase ha svolto il progetto in maniera assolutamente autonoma – conclude Tencati –, contribuendo a portare attenzione verso una tecnologia che sarà anche inclusa in SAP NetWeaver, a dimostrazione del valore che è in grado di offrire al mercato. Dato il successo del progetto specifico su Rgz Magneti Marelli, abbiamo in programma una serie di attività di marketing volte a promuovere la conoscenza di questa soluzione e di come è stata implementata, velocemente e con successo, da un partner a valore aggiunto come DataEase». DM