

DIGITAL360 AWARDS

La tecnologia Push spinge Progetti Digitali Globali

Scammettendo sull'innovazione, si può trasformare il processo acquisti, rendendolo digitale, sicuro e compliance. Anche i costi si riescono a ridurre, ma mai a scapito dell'accessibilità e della fluidità della soluzione che deve risultare agile anche per gli utenti finali.



Quando a decidere di digitalizzarsi è un'azienda di dimensioni internazionali, con un business che coinvolge numerosi fornitori e utenti finali consumer, è necessario immaginare un **processo di innovazione tecnologica ampio e multiforme**. Un'impresa non banale, ma che porta benefici a tutte le parti coinvolte, migliorando anche la vita dei dipendenti.

Il progetto è tra i finalisti dei Digital360 Awards, entrando nella cerchia dei selezionati per la categoria **Soluzioni B2B e di e-Supply Chain**.

Processo acquisti fluido e agile

Puntando molto sulla **tecnologia Push, Docsweb**, la piattaforma di Enterprise Content Management & Process Management implementata, riesce a

ottimizzare la gestione dei documenti e, allo stesso tempo, a velocizzare i processi di business, garantendo che tutti i documenti restino conservati in linea con le **norme** e le **esigenze interne**.

Integrando la **Firma Elettronica**, con AgileSign, la **Fatturazione Elettronica**, con Fattura Semplice, riesce a essere anche semplice, facile da utilizzare e flessibile.

ZeroUno

21/08/2024

Con questa mossa innovativa, affidandosi a SB Italia, Salov, ha **centralizzato** la propria infrastruttura ICT in Italia, ridefinendo vendite, supply chain & operation, finance e control: i processi fondanti dell'azienda.

Questa società internazionale, attiva nella produzione e nella commercializzazione dell'olio extra vergine di oliva in oltre 75 paesi, aveva la forte necessità di **rivoluzionare il processo degli acquisti**, rendendolo più fluido e veloce. Di andare oltre alla gestione assicurata dai classici gestionali, per renderlo completamente paperless, ma allo stesso tempo **sicuro, tracciabile, accessibile, efficiente e sostenibile**.

L'unico modo per ottenere tutto ciò era trovare un partner per costruire una piattaforma fruibile, compliant e integrata con il proprio sistema informativo, perché fosse possibile creare un processo end-to-end con un'interfaccia unica. Lato fornitori, questa innovazione ha offerto loro un portale strategico per gestire e aggiornare documenti, recall/alert legati alle scadenze, ordini e contratti tramite, fatture d'ingresso con firma del dirigente e distinte di pagamento.

Docsweb e il procurement del futuro

Il nucleo della soluzione implementata permette di gestire il ciclo Procure-to-Pay in modo completamente digitale. È la practices di Docsweb dedicata al processo di procurement delle aziende, si

ZeroUno

21/08/2024

chiama **Docsweb Digital Procurement** e porta innovazione, integrandosi con i sistemi esistenti.

Grazie alla sua “posizione” nel panorama IT aziendale, rappresenta un riferimento unico per la gestione digitale delle varie **interazioni con i fornitori**, dalla qualifica, alla richiesta di offerta, fino alla gestione delle richieste di acquisto, alla conferma d’ordine, erogazione servizio o invio merce, fatturazione e approvazione ed esecuzione pagamento. Questa sua multifunzionalità si basa sull’integrazione nativa della firma elettronica, sui BPM, sul document content management e sulla conservazione digitale, sull’integrazione della fatturazione elettronica (semplice) e sull’automazione dei processi.

La stessa piattaforma impatta positivamente anche sulla collaborazione con fornitori esterni e sui processi estesi, favorendo il dialogo tramite tecnologia Push Attiva. Via e-mail o sms, questa funzionalità invia notifiche agli stakeholder permettendo con pochi clic di accettare offerte, modificarle, firmarle e mandare avanti il processo. Questo “trucco” migliora la comunicazione azienda/fornitore e regala **efficienza e velocità, flessibilità e dinamicità**. Tutti aspetti molto apprezzati anche da stakeholder interni all’azienda, non necessitando nemmeno di una particolare formazione.

Un’altra specifica della soluzione di SB Italia è la **multicanalità**, che si traduce nella possibilità di collegarsi a un unico portale per vedere i vari passi compiuti fino a quel momento, compresi gli eventuali problemi che possono sorgere con i fornitori, in modo da risolverli a tempo record.