

Circuits

Il primo giornale delle tecnologie vincenti

Gestione documentale Grazie a Sbi, Manpower ha eliminato fatture, contratti e il vecchio archivio dai 400 uffici in Italia

di Andrea Secchi

La parola chiave è senza carta. Nelle 400 filiali di Manpower in Italia, 2 mila dipendenti lavorano ormai senza dover stampare contratti o fatture e senza doverle spedire a clienti, collaboratori, sede centrale. Il progetto dell'agenzia per il lavoro specializzata in ricerca e selezione del personale, portato avanti con Sbi Italia e la sua soluzione Docsweb, non solo ha permesso di eliminare la carta, ma ha riguardato l'organizzazione nel suo complesso.

«Questo progetto per le filiali nella più grossa azienda interinale italiana ha molti tratti distintivi», ha raccontato Massimo Missaglia, amministratore delegato di SBI Italia. «Ha a che fare con l'ottimizzazione degli spazi e dei processi e con l'efficienza. Ma significa poter operare con una flessibilità finora non vista a livello di business: oggi nasce il polo per l'Expo 2015, per esempio, e posso aprire una filiale a Pero o dove voglio a Milano. Domani cadono i motivi per tenere ancora in vita quella filiale, e la sposto. Con le sole scrivanie e i pc si fa presto, rispetto a infrastrutture con grandi archivi. Ci sono quindi risparmi enormi, incremento dell'efficienza e un modello di business più smart, con una velocità di risposta altrimenti impossibile».

Nell'area amministrativa Manpower gestisce con Docsweb il ciclo attivo e quello passivo della fatturazione (gestione documentale, postalizzazione con il servizio dedicato Postel, conservazione sostitutiva a norma di legge), mentre le aree di business lavorano con la soluzione per gestire i processi documentali delle filiali sull'intero



Massimo Missaglia
Manpower

territorio nazionale. In pratica, Manpower è in grado oggi di gestire digitalmente oltre 300 mila fatture attive all'anno.

Il lavoro di Sbi in situazioni di questo tipo consiste nell'integrare la soluzione con i sistemi informativi esistenti, centrali o dipartimentali. La dematerializzazione è infatti scelta di solito successivamente ai sistemi erp, e l'integrazione avviene con moduli specializzati chiamati Varco, a indicare il punto di ingresso nei sistemi che vanno a intercettare i flussi documentali. Nel caso di Manpower, la gestione prevedeva un archivio fisico presso la filiale, un flusso cartaceo della parte contrattuale verso la sede centrale e ancora un flusso cartaceo verso un deposito esterno di stoccaggio.

Una spinta a questo tipo di soluzione nel mercato è stata l'introduzione nel 2004 della conservazione sostitutiva che permette, dal punto di vista legale, l'equiparazione dei documenti digitali a quelli cartacei, in modo tale che l'archiviazione, necessaria per legge, può essere fatta appunto in maniera dematerializzata.

Adottare un sistema di gestione documentale implica la gestione di archivi digitali, ponendo però il problema della conversione di quelli già esistenti, spesso ingenti per numero di documenti conservati. «Ci sono due strade che si possono seguire», spiega Missaglia, «o si digitalizza anche tutto il progresso lanciando contemporaneamente i processi di conservazione sostitutiva, o si lasciano naturalmente morire i documenti. Ciò significa che una volta scaduti gli obblighi legali di conservazione dei documenti, l'archivio viene distrutto. Spesso suggeriamo questa soluzione, soprattutto se i documenti non devono essere consultati. Vero che questo toglie un po' di lavoro, ma cerchiamo sempre di fare l'interesse del cliente». Le fatture, per esempio, hanno un ciclo naturale per cui, una volta emesse, raramente sono consultate a meno che non nascano contenziosi. Avrebbe perciò meno senso il costo del recupero storico. Altra cosa sono gli archivi che hanno una consultazione continua, per esempio i contratti nel caso di Manpower, per cui diventa fondamentale digitalizzare. «Con Manpower abbiamo adottato proprio la regola del buon padre di famiglia», dice Missaglia.

I costi di una soluzione di gestione documentale di Sbi variano a seconda del progetto. «Siamo in grado di impiantare progetti funzionanti a partire da 10 mila euro», conclude il manager, «fino a progetti molto più ampi che hanno quindi costi ben diversi. In ogni caso noi garantiamo il ritorno all'interno dei 12 mesi, anche perché calcoliamo in anticipo quale sarà il rendimento». (riproduzione riservata)

Server, vendite in crescita dell'8,5% nel primo trimestre

di Maria Monni

Cresce il mercato mondiale dei server nel primo trimestre del 2011. In termini di unità si è avuto un incremento dell'8,5% con 2,3 milioni di pezzi venduti, mentre i ricavi per i produttori sono cresciuti del 17,3% a 12,7 miliardi di dollari, segno quest'ultimo anche di un aumento dei prezzi che ha interessato il segmento. I dati della società di ricerche Gartner hanno registrato un +5% nelle vendite in unità in Emea (Europa, Medio Oriente

e Africa), mentre il fatturato ha segnato un +13%. Ma è l'Europa dell'Est che si è particolarmente distinta nel mercato, con una crescita del 21,1% nelle consegne e del 36% nei fatturati.

Al vertice, per quanto riguarda i modelli, ci sono i server basati su piattaforma Intel x86, che sul mercato hanno raggiunto un +8,6% per numero di pezzi venduti e un +17,5% per ricavi. I server Rise/Itanium Unix sono aumentati invece del 5,2% e del 20,7% rispettivamente, mentre la voce altri, in cui rientrano soprattutto i mainframe, ha registrato un +19,6% nel fatturato.

HP, secondo Gartner, resta il leader mondiale nel mercato dei server con un aumento delle vendite nel trimestre del 2,3%

per pezzi (687.502), mentre sui ricavi il balzo è stato di quasi il 13% (3,8 miliardi di dollari). In particolare è il brand ProLiant che ha incrementato la produzione. In totale la quota di mercato di HP è del 29,8%, con un calo dell'1,8% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso.

Al secondo posto per numero di pezzi venduti c'è Dell (508 mila, -0,4%), mentre Ibm è al terzo con 272 mila unità consegnate e un

incremento dell'1,6%. La situazione si capovolge sul secondo e terzo posto per fatturato: Ibm ha segnato quasi 3,8 miliardi di dollari (+23,3%), mentre Dell 1,9 miliardi (+13,1%). Fra i primi cinque produttori ci sono anche Oracle (quarto per ricavi (+33,6%) e quinto per pezzi venduti (-13,5%) e Fujitsu (-8,3% il fatturato e -1,2% i pezzi). (riproduzione riservata)

Circuits
Osservatorio
*In numeri, i confronti,
 le previsioni (e i passaggi)
 che contano*