

Digital Procurement, integrazione e trasparenza per consolidare il rapporto con i fornitori



La piattaforma Docsweb di SB Italia ha un modulo verticale dedicato al procurement con cui semplificare le operazioni e la gestione dei processi

IN un mondo aziendale sempre più competitivo, il ruolo del direttore acquisti diventa cruciale. Gestire processi complessi che coinvolgono diversi dipartimenti è una sfida quotidiana. Qui entra in gioco la digitalizzazione dei processi di procurement, che trasformano una necessità in un'opportunità strategica. Ed è l'idea alla base di Docsweb Digital Procurement, una soluzione che si pone come piattaforma unica per la gestione digitale delle relazioni con i fornitori, dalla qualifica, alla richiesta di offerta, fino alla gestione delle richieste di acquisto e alla conferma d'ordine.

11/05/2024

Docsweb di SB Italia nasce per gestire tutti i principali processi digitali di un'azienda. Nelle imprese, questi processi si distinguono in strutturati e non strutturati. "I primi sono già coperti da software tradizionali, come gli ERP mentre i secondi vengono ancora gestiti in maniera classica, spesso con documenti di carta o file singoli, non incrociati con altre soluzioni" spiega **Pablo Pellegrini, Business Unit Manager Process and Document Automation & BPO di SB Italia**. In tale ambito, assume una valenza fondamentale l'integrazione di tutte le attività di un'organizzazione in sistemi informativi aziendali, tramite un "cervello" centrale, che nell'ottica di SB Italia, è rappresentato da Docsweb. Sui processi strutturati, Docsweb completa e aiuta i sistemi nelle fasi di processo non ancora coperte dalla tecnologia. Un esempio è nella tecnologia "push", integrata a Docsweb, che, con la semplicità di un messaggio email o sms, automatizza le operazioni di ogni reparto, non lasciando nulla indietro. Nei processi non strutturati invece, Docsweb interviene non tanto per digitalizzare i

11/05/2024

flussi ma per farli "parlare" tra di loro, metterli in concerto, e trarre maggiore vantaggio dalle informazioni che provengono dall'interno o dall'esterno.

"Tutto ciò è possibile grazie alle varie componenti tecnologiche di SB Italia. Si va dalla collaborazione in smart working alla firma elettronica e grafometrica, i BPM, il document&content management e la conservazione digitale. Non manca la fatturazione elettronica e l'automazione dei processi RPA". Si tratta di mattoncini che si basano su tre pillar condivisi: il primo è l'integrazione sui sistemi già presenti in azienda, poi la personalizzazione delle applicazioni sulle necessità del cliente e infine la compliance con le normative di riferimento. Da questi mattoncini, SB Italia è partita per realizzare delle solutions verticali costruite su Docsweb, che fa da collante ai singoli add-on da aggiungere di volta in volta. "La profondità applicativa di questi software è comparabile a quelle delle altre piattaforme sul mercato, ma siamo gli unici ad avere una piattaforma così completa e profonda" prosegue il manager.

La modalità push, secondo Pellegrini, è un metodo talmente apprezzato da essere richiesta anche dagli attori interni alle imprese e non solo nel rapporto con i fornitori. "Il bello è che la tecnologia è intuitiva e non necessita di formazione, vista l'assenza di interfacce specifiche è la riduzione ad una email che tiene traccia dei passaggi necessari a portare avanti un workflow". Oltre a ciò, la soluzione di SB Italia sposa la cosiddetta multicanalità, con la possibilità di collegarsi ad un portale dove visionare tutti i passi compiuti fino a quel momento. Come area funzionale, la trasformazione del digital procurement per SB Italia può anche eseguire il controllo del budget e delle scadenze, liberando le risorse addette a tali compiti per attività di valore aggiunto. "Avere un sistema che parla con l'EPR e può seguire anche eventuali problemi con il fornitore è un vantaggio assoluto in termini di efficienza. Qualcosa che ogni realtà dovrebbe avere per adottare un'innovazione concreta e finalizzata all'ottimizzazione continua del business".

Il Digital Procurement

Come detto, una delle soluzioni nel portafoglio di SB Italia è incentrata sul Digital Procurement. "In questo caso si procede per step, che grazie a Docsweb diventano totalmente digitali, anzi di più". Con la funzione Smart Digital Procurement il dialogo con il fornitore può avvenire tramite la tecnologia push Attiva (via e-mail o sms), una funzionalità diretta che aumenta la comunicazione azienda/fornitore ed rende più efficiente il processo; velocizza infatti le attività, soprattutto quelle time consuming, inviando notifiche agli stakeholder con pochi clic da compiere per accettare offerte, modificarle e mandare avanti il processo. "Una conseguenza del push è la sensazione che committente e fornitore stiano lavorando sulla stessa piattaforma. In realtà non è così: è il messaggio di posta che ricrea la semplicità di utilizzo, con l'opportunità di rivedere i feedback forniti. Il Digital Procurement segue il processo degli acquisti, dall'inizio alla fine, senza sovrapporsi all'ERP aziendale, anzi integrandosi con questi, mantenendo flessibilità e dinamicità".