



Sistemi ICT per il Business Networking

Il B2B in Italia

Docente: Vito Morreale (vito.morreale@eng.it)

Alcune definizioni

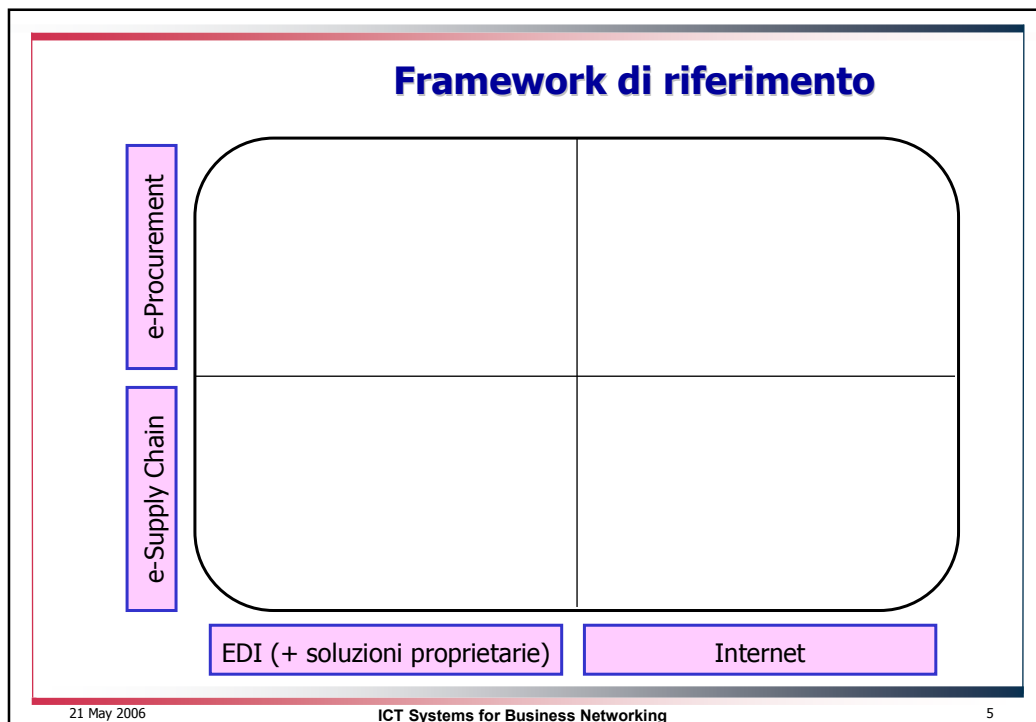
- **B2B**: insieme di processi interaziendali cliente-fornitore supportati dalle tecnologie digitali
- **Gestione approvvigionamenti**:
 - Acquisti derivanti direttamente dai sistemi di pianificazione della produzione → **e-Supply Chain**
 - Acquisti a catalogo, basati su un'esigenza estemporanea (tipicamente prodotti e servizi indiretti) → **e-Procurement**

Alcune definizioni

- **e-Procurement:** strumenti a supporto di
 - **e-Sourcing**
 - ricerca di nuovi fornitori (scouting),
 - qualificazione e certificazione dei nuovi fornitori,
 - fase di negoiazione (basata su richiesta di proposta/quotazione e asta elettronica)
 - **e-Catalog:** gestione degli acquisiti a catalogo di beni e servizi (dalla gestione della richiesta di acquisto all'inoltro dell'ordine al fornitore)
 - processo di acquisto, basato su catalogo Web, di un prodotto/servizio di cui è già stato definito un contratto o comunque sono chiare tutte le specifiche della fornitura
 - processo che **NON** deriva direttamente dai normali strumenti di pianificazione della "produzione"

Alcune definizioni

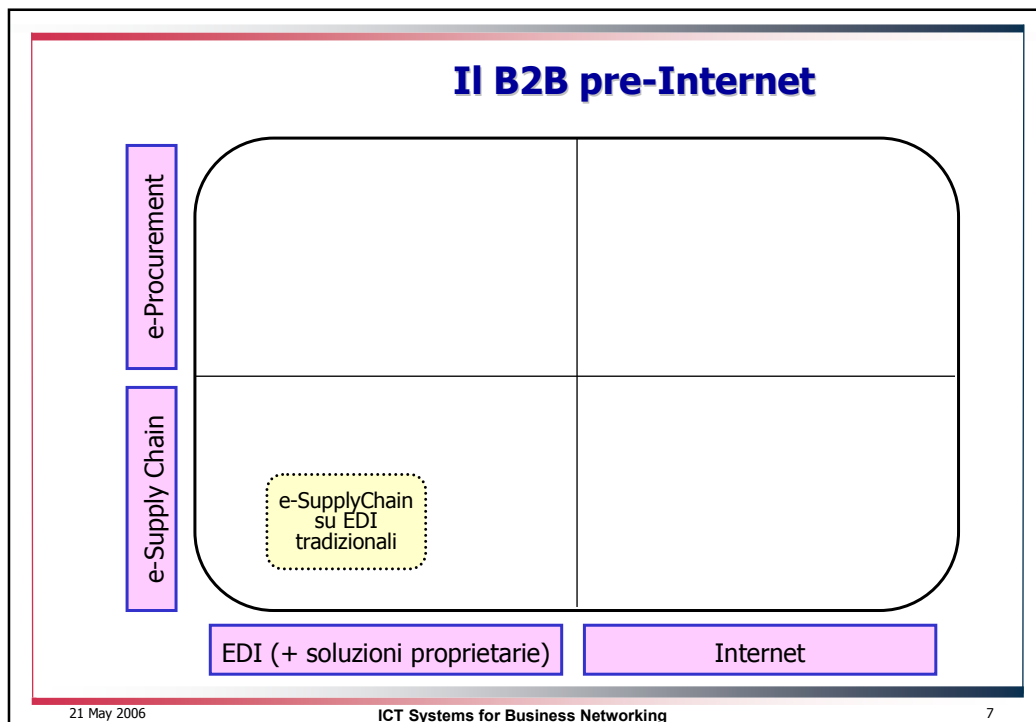
- **e-Supply Chain:** strumenti a supporto della gestione integrata della filiera
 - **e-Supply Chain Execution:** automazione del ciclo ordine-consegna-fatturazione (incluse le attività logistiche e amministrativo-contabili)
 - **e-Supply Chain Collaboration:** attività di collaborazione tra cliente e fornitore
 - pianificazione della produzione e dell'approvvigionamento,
 - sviluppo nuovi prodotti,
 - ...



Prima di Internet

- **Applicazioni B2B basate su sistemi EDI** (o altre tecnologie proprietarie) per supportare elettronicamente alcune **attività transazionali della supply chain** (scambio di ordini, fatture, ecc.)
 - diffusione solo in alcune filiere
 - tra partner commerciali caratterizzati da elevati volumi di scambio
- **Nessun supporto** per gli altri processi chiave
 - **gestione degli acquisti** (es. negoziazione, gestione delle richieste di acquisto a catalogo, gestione dell'ordine)
 - **supply chain (es. attività collaborative)** ← processi poco supportati anche dai sistemi gestionali e ERP tradizionali

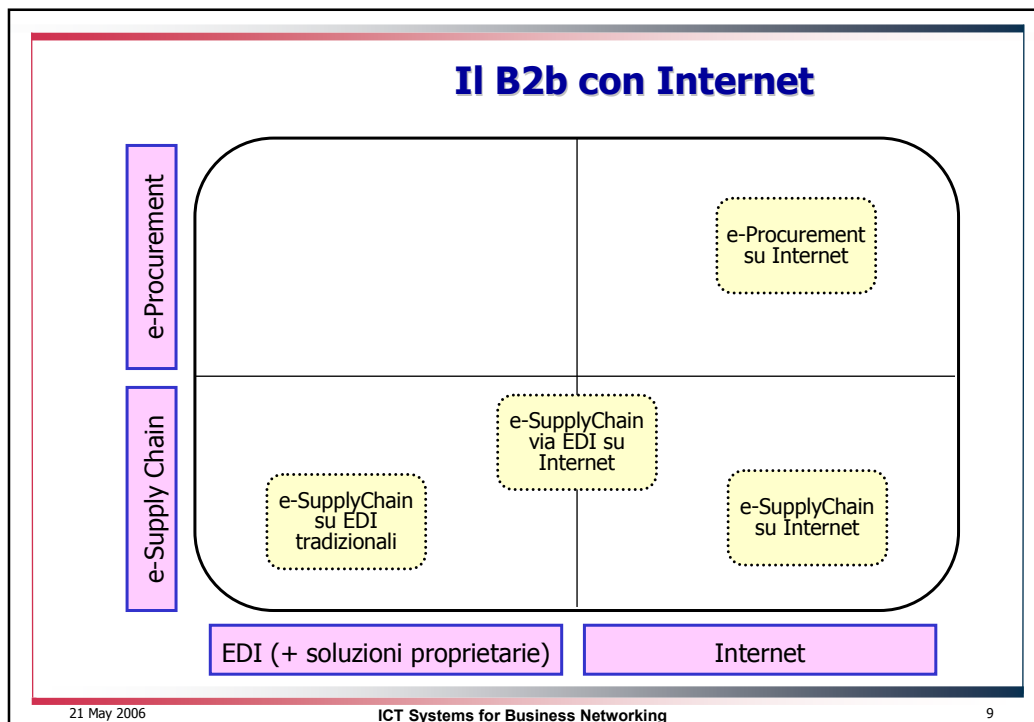
21 May 2006 ICT Systems for Business Networking 6



Con l'avvento di Internet

- Ampliamento delle reti EDI, attraverso **sistemi ibridi InternetEDI e/o WebEDI**, anche a partner commerciali minori
- Sviluppo di **relazioni elettroniche di integrazione della supply chain** basate su Extranet (soprattutto in quei comparti non toccati, se non molto marginalmente, dai sistemi EDI tradizionali)
- **Nuovi applicativi Web**, che
 - consentono un'interazione sincrona e asincrona con l'utente,
 - supportano le attività di e-Procurement
 - supportano le attività collaborative lungo la supply chain

21 May 2006 ICT Systems for Business Networking 8



Stato attuale del B2B in Italia

- **Pochi** ma consistenti **grandi network basati su EDI tradizionale**,
 - fortemente concentrati in alcuni settori (automobilistico, farmaceutico ed elettrodomestici),
 - hanno definito standard ragionevolmente universali per il formato dei dati
- **Numerosi** progetti di **integrazione delle reti EDI con le tecnologie Internet**
 - per estendere gli applicativi di eSupply Chain Execution anche a quei partner di filiera con volumi di acquisto/venduto minori (es. grocery, farmaceutico)
- **In crescita: integrazione operativa della Supply Chain basata interamente su reti Extranet** (ad esempio, nell'informatica)

21 May 2006 ICT Systems for Business Networking 10

Stato attuale del B2B in Italia

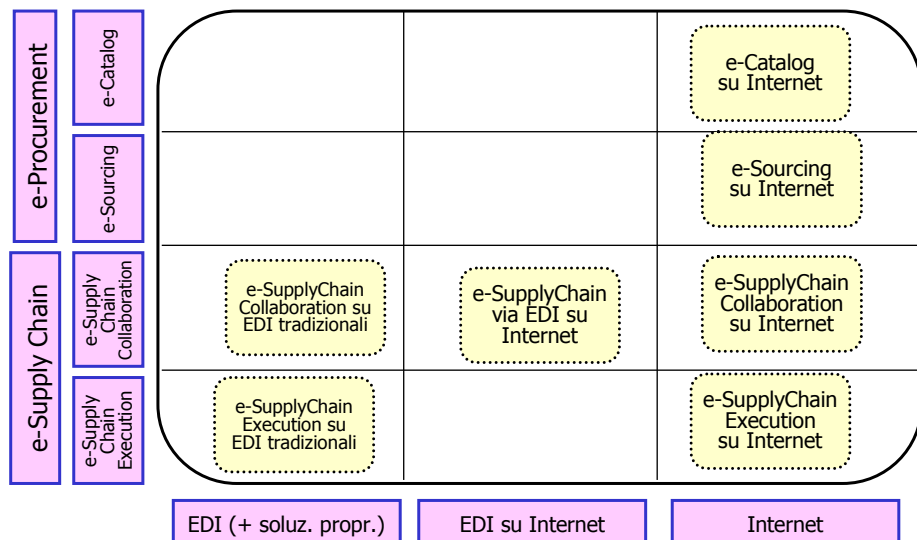
- **Numerose applicazioni collaborative semplici** (es. visibilità dei piani di produzione ai fornitori) basate su EDI tradizionale
- **Poche applicazioni di collaborazione spinta** basate su Extranet (es. pianificazione collaborativa della produzione e co-design)
- **Poco** diffuse le applicazioni di **e-Catalog**
 - supporto all'acquisto di articoli per l'ufficio e prodotti MRO (Maintenance, Repair & Operation).
- **Numerose** le aziende che utilizzano applicazioni di **e-Sourcing**,
 - la maggior parte delle quali attraverso le piattaforme tecnologiche ed i servizi messi a disposizione da operatori specializzati

21 May 2006

ICT Systems for Business Networking

11

Framework di riferimento

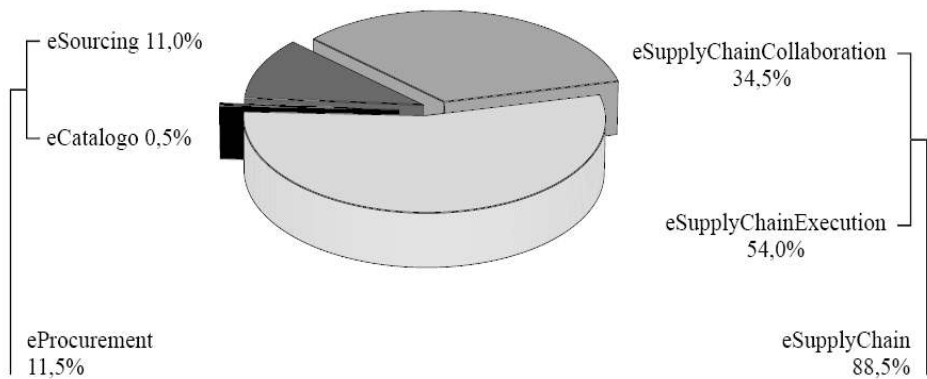


21 May 2006

ICT Systems for Business Networking

12

La distribuzione del B2B per macro-processo

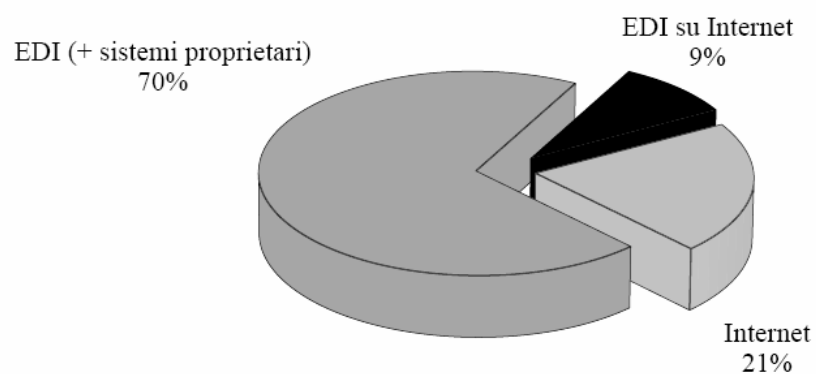


21 May 2006

ICT Systems for Business Networking

13

La distribuzione del B2B per tecnologia abilitante



21 May 2006

ICT Systems for Business Networking

14

Operatori B2B

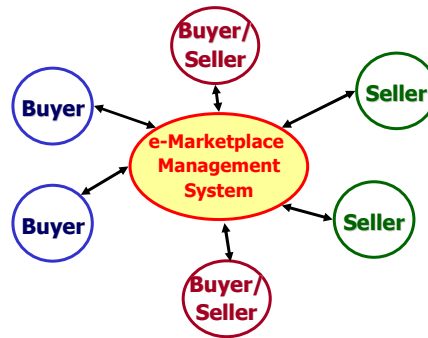
- **Fornitori specializzati di servizi** a supporto delle relazioni cliente/fornitore
 - Value Added Network (VAN) EDI
 - Marketplace Ortodossi
 - Marketplace consortili
 - B2B Service Provider
 - B2B Process Outsourcer

Operatori B2B: Value Added Network EDI

- **gestiscono il traffico dei messaggi EDI** computer-to-computer
 - mettono a disposizione, oltre alla connessione fisica, uno spazio di storage nel quale vengono immagazzinati e smistati i file EDI
- outsourcing della **traduzione**
- la **firma digitale**
- **WebEDI**
- **fax-to-EDI** ed **EDI-to-fax**
- **sicurezza** delle transazioni che garantisce elevati livelli di riservatezza, integrità e non ripudiabilità dei dati

Operatori B2B: Marketplace Ortodossi

- Operatori Internet-based che nascono con l'intento di creare **nuovi mercati virtuali** in cui clienti e fornitori possono incontrarsi e dare vita a nuove opportunità di business
- Questo modello di B2B su Internet si è rivelato però utopico e il ruolo di questi operatori ha subito un forte ridimensionamento → Variazioni nei modelli di business verso
 - Service Provider
 - Process Outsourcer
 - Fornitori di tecnologie



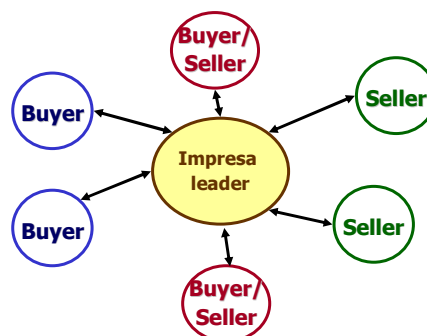
21 May 2006

ICT Systems for Business Networking

17

Operatori B2B: Marketplace consortili

- Operatori costituiti da alcune **imprese leader** del proprio settore
- **Obiettivo:** creare dei veri e propri punti di riferimento per l'intera filiera



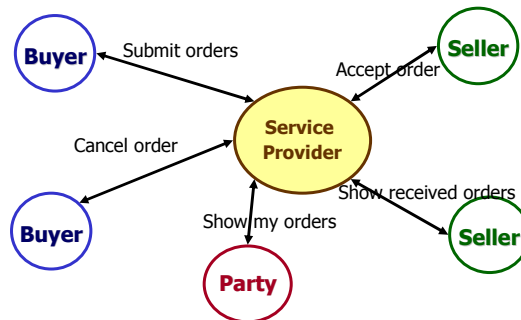
21 May 2006

ICT Systems for Business Networking

18

Operatori B2B: Service Provider

- Operatori Internet-based che **offrono le proprie soluzioni tecnologiche in modalità ASP** (una sorta di affitto)
- Offrono anche **servizi a valore aggiunto** connessi all'utilizzo della piattaforma
- **Obiettivo:** consentire alle imprese utenti di fruire di una tecnologia evoluta senza doverla necessariamente sviluppare ed ospitare "in casa"



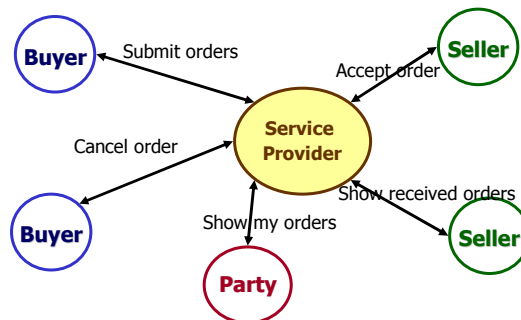
21 May 2006

ICT Systems for Business Networking

19

Operatori B2B: Process Outsourcer

- Operatori Internet-based che gestiscono, per conto dell'azienda cliente (quindi in outsourcing), alcune **attività relative agli acquisti** utilizzando la tecnologia come strumento di supporto
 - **Attività onerose dal punto di vista gestionale**
 - Es. l'acquisto di beni indiretti
 - **Attività ad elevato contenuto professionale**
 - Es. strategic sourcing

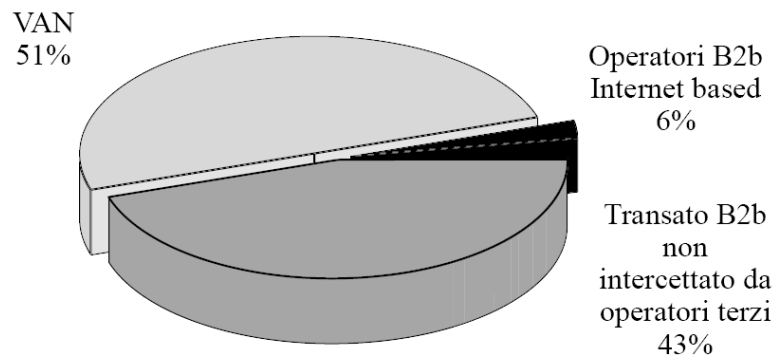


21 May 2006

ICT Systems for Business Networking

20

Il ruolo degli operatori B2B

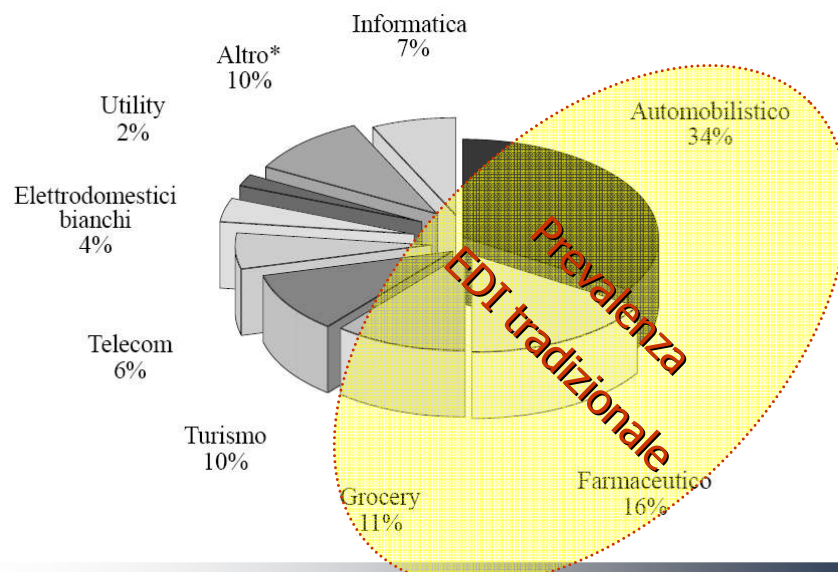


21 May 2006

ICT Systems for Business Networking

21

La distribuzione per filiere



21 May 2006

ICT Systems for Business Networking

22

Scenari evolutivi: possibili trend

- Continua lo **sviluppo dei sistemi EDI tradizionali**, anche se con tassi di crescita contenuti
 - in **settori** in cui rappresenta uno standard riconosciuto e consolidato per la filiera
- Sviluppo significativo dei **sistemi ibridi di EDI su Internet**
 - consentono di estendere i benefici dell'eSupply Chain Execution anche alle PMI
- Aumenta il ruolo delle applicazioni di **eSupply Chain Collaboration**, di quelle **basate su EDI e Internet EDI**, ma soprattutto di quelle **basate su Extranet Web-based** e, quindi, sull'interazione uomo-applicazione

21 May 2006

ICT Systems for Business Networking

23

Scenari evolutivi: possibili trend

- Aumenta la penetrazione dei sistemi di **eProcurement** (sia eSourcing che eCatalog)
 - Negoziare volumi consistenti di acquisti (sia di prodotti diretti che di quelli indiretti)
- Meno rilevante il ruolo dei sistemi di eCatalog, che si diffonderanno nella maggior parte delle imprese di medie e grandi dimensioni
 - Supporto agli acquisti MRO
- Permane il ruolo significativo degli **operatori B2B terzi**
 - Internet-based a supporto dell'eSourcing
 - Integrazione e collaborazione lungo la supply chain

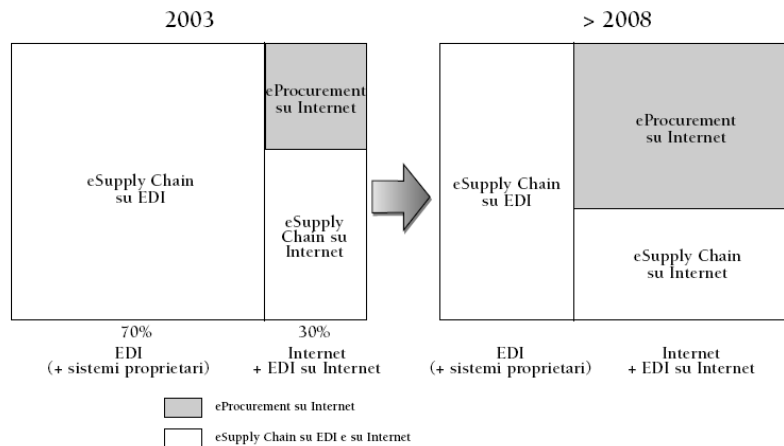
21 May 2006

ICT Systems for Business Networking

24

Scenari evolutivi: possibili trend

Forte crescita del B2B supportato dalle tecnologie Internet



21 May 2006

ICT Systems for Business Networking

25

Impatti organizzativi: acquisti

- **"Automatizzare"** una buona parte delle attività più "operative" e routinarie
 - l'analisi e l'elaborazione delle richieste di acquisto
 - la raccolta delle offerte dei fornitori partecipanti ad una gara
 - il confronto tra tali offerte
 - ...
- Consentendo ai buyer di **concentrarsi sulle attività più strategiche**
 - lo scouting di nuovi fornitori
 - lo studio dei mercati di fornitura
 - la stesura dei capitolati
 - l'interazione con i fornitori per analizzarli più approfonditamente e per gestirne lo sviluppo
 - ...

21 May 2006

ICT Systems for Business Networking

26

Impatti organizzativi: Gestione della Supply Chain

■ **Execution:**

- Ridurre l'onerosità e i costi delle attività che stanno sull'interfaccia cliente-fornitore
 - raccolta ed elaborazione **ordini**,
 - **riconciliazione** delle fatture,
 - ...
- Liberando risorse verso l'analisi e l'implementazione di soluzioni collaborative

■ **Collaboration:**

- Strumenti per operare in un'ottica di azienda estesa
 - **monitoraggio e controllo** delle prestazioni della supply chain
 - **previsione collaborativa** della domanda
 - gestione congiunta delle **campagne promozionali**
 - **co-design**
 - ...

Materiale didattico

- Il B2B in Italia