

M

HI-TECH

LE NOVITÀ
PER LAVORARE
CON L'IPHONE

Il gruppo dematerializza l'archivio amministrativo. E risparmia l'80% del tempo. Più gli effetti sulla contabilità

Prodigi al San Paolo con il database Ibm



La dematerializzazione e l'archiviazione digitale degli ordini non solo possono semplificare l'operatività della struttura commerciale, ma creano sinergie tra le diverse aree aziendali. E, in qualche caso, l'implementazione si traduce in una benedizione per i conti aziendali. È il caso di dirlo per Saie Editrice, l'azienda del gruppo San Paolo, specializzata nella vendita di grandi opere con una formula rateale. «Siamo partiti con l'intento di eliminare la massa di carta prodotta per le proposte commerciali, gli ordini, le comunicazioni tra noi, i clienti e la rete vendita, composta da agenti sparsi su tutto il territorio», spiega don Giovanni Bertoldi, direttore ufficio clienti di Saie. «Si tratta di una mole elevata di documenti che comprende anche le lettere di sollecito pagamenti, i bollettini mensili, fino alla conferma del

saldo dell'acquisto rateizzato, e quindi interessa anche le funzioni contabili e amministrative». La soluzione scelta è stata Collaborative network, implementata da Idm consulting, che racchiude l'applicativo Ibm content manager on demand, installato su server iSeries520, e che archivia i dati sul database Ibm Db2. In questo modo tutti i documenti sono salvati nel repository dell'applicativo, grazie all'integrazione progettata da Idm consulting con il gestionale Acg, presente in azienda, e con i flussi informativi provenienti da Poste Italiane per la rendicontazione dei bollettini postali. «In pratica, si è trattato di razionalizzare all'interno di questo schedario tutte le informazioni, sia come dato digitale sia in modalità informatizzata come scansione del documento», aggiunge Paolo Ghivarello, business development manager di Idm, la software house business partner di Ibm. «Gli utenti autorizzati, secondo una policy di accessi, possono visualizzare le pratiche di loro competenza in qualunque luogo e momento». Per esempio, l'ufficio commerciale può monitorare gli ordinclienti dei differenti centri agenti, che a loro volta possono verificarne la situazione contabile oppure l'amministrazione, controllare l'avvenuto pagamento delle fatture e le eventuali insolvenze con l'ufficio legale. «Gli effetti sono stati molto positivi: oltre a reperire le informazioni con un risparmio dell'80% del tempo, a ridurre la possibilità di errore e al miglioramento delle prestazioni, anche nei confronti dei clienti, la soluzione ha migliorato la comunicazione con gli agenti», conclude don Bertoldi. *Monica Battistoni*

