

Agilità, efficienza e risparmio nel processo di fatturazione



Almet Italia (Alcan Distribuzione prima del 2008) propone e commercializza semilavorati in alluminio (laminati, estrusi, compositi), servizi logistici (stock, taglio a misura, trasporto) e pre-lavorazioni meccaniche (taglio a water-jet, lavorazioni su CNC di grandi dimensioni). I suoi clienti sono gli utilizzatori finali e i terzisti del settore industriale (macchine automatiche, stampi per materie plastiche, carpenterie meccaniche, carrozzerie industriali, officine di precisione, ecc.).

Nel 2009, Almet Italia ha acquisito Metalli Marchelli Srl, azienda con 150 anni di storia operante nel settore della distribuzione dei prodotti metallurgici con una marcata specializzazione nei prodotti lunghi nelle diverse qualità: ottone, bronzo, alluminio, acciai al carbonio e acciai inox, ghisa.

Almet Italia ha sede a Bologna, dove l'azienda fu fondata, e conta 4 Centri di Servizio e Vendita più un Ufficio Commerciale Metalli Marchelli a Parma. In totale l'Azienda occupa circa 85 dipendenti.

www.almetitalia.com

Distribuzione

La dematerializzazione e l'automazione dell'invio delle fatture clienti ha permesso ad Almet di ottenere vantaggi tangibili, oltre che i complimenti dei clienti. La scelta strategica del modello on demand e di una soluzione agile ad alto valore aggiunto.

L'azienda

Con una tradizione risalente al 1935, Almet Italia è uno dei principali punti di riferimento in Italia nella distribuzione di semilavorati in Alluminio e Acciaio Inox per l'industria. Forte dell'appartenenza a importanti gruppi produttori e oggi parte di uno dei maggiori network di distribuzione di metalli in Europa, l'azienda offre una combinazione interessante di competenze tecniche e capacità logistiche di approvvigionamento. Il mercato di Almet sono gli utilizzatori finali e i terzisti nel settore industriale (macchine automatiche, stampi per materie plastiche, carpenterie meccaniche, carrozzerie industriali, officine di precisione, ecc...), ai quali propone: semilavorati metallici (Alluminio, Acciaio Inox, altri metalli), servizi logistici (stock dal pronto, trasporto, just in time), lavorazioni meccaniche (taglio a misura, sagomatura a water-jet, lavorazioni a CNC) e consulenza tecnica pre e post-vendita.

Nel 2009, Almet Italia ha acquisito Metalli Marchelli Srl, azienda con 150 anni di storia operante nel settore della distribuzione dei prodotti metallurgici con una marcata specializzazione nei prodotti lunghi nelle diverse qualità: ottone, bronzo, alluminio, acciai al carbonio e acciai inox, ghisa. Dal 1999, il Sistema Qualità dell'azienda è certificato UNI EN ISO 9001.2000. Il costante impegno del management per il raggiungimento di standard di eccellenza in materia di tutela ambientale, salute e sicurezza sul lavoro, si sintetizza nel conseguimento della certificazione ambientale ISO 14001 e della OHSAS 18001 su salute e sicurezza.

Almet Italia ha sede a Bologna, dove l'azienda fu fondata, e conta 4 Centri di Servizio e Vendita rispettivamente a Bologna (per l'area Emilia ed Adriatico), Treviglio (Piemonte e Lombardia), Padova (Triveneto), Firenze (Toscana e Tirreno) più un Ufficio Commerciale Metalli Marchelli a Parma. In totale l'Azienda occupa circa 85 dipendenti.

L'esigenza

Nel 2010, l'azienda ha affrontato e concluso con successo un progetto per l'automazione del ciclo delle fatture clienti attraverso il servizio on demand erogato da Esker.

"Almet Italia emette circa 20.000 fatture ogni anno a circa 3.000 clienti. Prima dell'automazione, la gestione dei documenti cartacei era di tipo tradizionale: le fatture erano spedite per posta ordinaria e, ai clienti che ne facevano richiesta, una copia era anticipata via e-mail in formato elettronico, con una gestione anche in questo caso manuale. Le fatture erano stampate nei nostri uffici e successivamente trasportate all'Ufficio Postale, dove avveniva l'imbustamento e la spedizione. Com'è facile immaginare, il processo risultava molto costoso, visto che una persona doveva occuparsi esclusivamente delle fatture per molte ore al mese; inoltre i clienti lamentavano ritardi perché le lettere arrivavano a destinazione dopo oltre due settimane dall'emissione contabile. A fronte di questa situazione, è emersa l'esigenza di una soluzione che permettesse di ridurre le fatture cartacee trasformandole in documenti elettronici, per ottenere un risparmio di tempo, soldi e risorse impiegate" dichiara **Cristiano Dondi – Responsabile Sistemi Informativi – Almet Italia**

La situazione iniziale in cui si è inserito il progetto è quella di un sistema gestionale realizzato ad hoc che genera i documenti contabili come file in formato Pdf. Almet cercava una soluzione per l'automazione dell'invio delle fatture clienti senza alcun impatto su questo gestionale e sul sistema informativo aziendale. Per questo motivo, l'azienda ha optato per un servizio on demand del tipo SaaS (Software as a Service).

La soluzione

"Esistono diverse soluzioni di gestione documentale, sia come software da installare e gestire in azienda, sia come servizio fruibile on demand via internet. La soluzione 'in forma di servizio ci è sembrata da subito la più interessante perché ci consentiva di non complicare i sistemi informativi aziendali con applicazioni tutto sommato marginali rispetto alla gestione del business. Questo tipo di valutazione ci è sembrata prioritaria anche rispetto a quella economica, di cui comunque abbiamo tenuto conto nella scelta" afferma Dondi.

Almet Italia ha trovato nella soluzione on demand di Esker le migliori risposte alle proprie esigenze. *"La soluzione Esker ci è apparsa subito come la più completa e sofisticata. L'aspetto che personalmente ho molto apprezzato è la possibilità data ai nostri clienti di un portale personalizzato dove possono, in totale autonomia e in qualsiasi momento, vedere e scaricare lo storico delle proprie fatture e modificare le preferenze di invio" ha dichiarato Dondi.*

La soluzione Esker ci è apparsa subito come la più completa e sofisticata. L'aspetto che personalmente ho molto apprezzato è la possibilità data ai nostri clienti di un portale personalizzato dove possono, in totale autonomia e in qualsiasi momento, vedere e scaricare lo storico delle proprie fatture e modificare le preferenze di invio.

Cristiano Dondi ■ Responsabile Sistemi Informativi
■ Almet Italia

Il progetto

La riorganizzazione del processo è stata rapida e senza impatti negativi sull'attività dell'ufficio amministrativo di Almet Italia. *"La soluzione di Esker si è rivelata veramente poco invasiva per il nostro sistema informatico", sottolinea Dondi.*

"Tutto quello che ci è stato richiesto è di produrre le fatture in formato Pdf, cosa che peraltro già facevamo, e di creare una semplice interfaccia che trasmettesse al sistema Esker i dati necessari allo smistamento dei documenti ai clienti, vale a dire indirizzo, numero di fax, indirizzo e-mail. Di fatto, il nostro impegno non è andato oltre a questo. Ora il sistema Esker gestisce automaticamente la spedizione delle fatture in funzione delle preferenze espresse da ogni singolo cliente. C'è chi desidera avere ancora la copia cartacea, ma la maggior parte dei clienti ha gradito la possibilità di avere una sola copia elettronica il giorno stesso dell'emissione".

I vantaggi

I vantaggi dell'automazione dipendevano dal concretizzarsi di alcune condizioni. Ancora Dondi: *"Il nostro timore era che ci fossero delle resistenze all'invio del solo documento elettronico, presupposto perché si concretizzassero i risparmi preventivati. La reazione dei clienti è stata, al contrario, molto positiva. Tutti hanno apprezzato la tempestività dell'invio per e-mail e il portale personalizzato con lo storico dei documenti. Molti clienti hanno aderito al nostro invito di passare alla spedizione via e-mail e nessuno è tornato sui propri passi. Abbiamo persino ricevuto dei complimenti, che per un servizio di fatturazione è un fatto, ritengo, abbastanza singolare".*

Gli obiettivi del progetto erano sostanzialmente tre:

- **Automatizzare completamente l'invio delle fatture** per liberare la persona addetta a questa attività totalmente priva di valore;
- **Privilegiare l'invio dei documenti elettronici** rispetto a quelli cartacei per ridurre le spese postali;
- **Fornire al cliente un servizio efficace e tempestivo.**

Il primo punto è stato raggiunto praticamente subito. La gestione del sistema Esker si è rivelata un'attività assolutamente poco onerosa e anche le richieste di assistenza da parte dei clienti sono state meno del previsto. Il successo più evidente è stato la riduzione dei documenti cartacei. L'azienda è partita cercando di coinvolgere verso il documento elettronico il sessanta per cento dei propri clienti, ai quali in passato avevano già avuto occasione di spedire documenti per e-mail. Ad oggi, dopo pochi mesi, già il 75% dei clienti ha scelto l'invio del solo documento elettronico. In ogni caso, anche i clienti non ancora convinti ricevono le fatture in tempi inferiori rispetto a quanto accadeva in precedenza.

I prossimi passi

Il progetto Esker AroD – Automatizzazione fatture clienti on demand – è l'inizio di un percorso di dematerializzazione che Almet Italia intende proseguire in collaborazione con Esker. Afferma Dondi: *"Stiamo già pensando all'automazione delle conferme d'ordine cliente, un flusso più complesso in cui si fa un uso enorme del fax. Intanto ci godiamo gli ottimi risultati che stiamo raggiungendo con questo primo progetto".*

La reazione dei clienti è stata, al contrario, molto positiva. Tutti hanno apprezzato la tempestività dell'invio per e-mail e il portale personalizzato con lo storico dei documenti. Molti clienti hanno aderito al nostro invito di passare alla spedizione via e-mail e nessuno è tornato sui propri passi. Abbiamo persino ricevuto dei complimenti, che per un servizio di fatturazione è un fatto, ritengo, abbastanza singolare.

Cristiano Dondi ■ Responsabile Sistemi Informativi
■ Almet Italia

©2011 Esker S.A. Tutti i diritti riservati. Esker e il logo Esker sono marchi o marchi registrati di Esker S.A. negli Stati Uniti e in altri paesi. Tutti gli altri marchi sono di proprietà dei rispettivi proprietari.