

Fatturazione elettronica B2B, semplificare e automatizzare i processi



& di Camilla Luca riello ,0 18 ottobre 2018

6

0
Shares

Gestione documento/e, sinergie gestionali e integrazione multi conofe. L'imminente entrata in vigore dell'obbligatorio della fatturazione elettronica per i privati impone ad aziende e utenti l'implementazione di strumenti e processi da rendere attivi al più presto. Chi è più avanti e come scegliere le soluzioni per ogni tipo di utenza con uno sguardo al futuro

Il primo gennaio 2019 è ormai alle porte e tutti si preparano a lavorare con gli strumenti messi a disposizione da **Agenzia delle Entrate** e **Sogei**, l'azienda IT controllata dal Ministero dell'Economia e delle Finanze. È di Sogei infatti la piattaforma per automatizzare il processo di emissione, verifica e gestione delle fatture elettroniche generate da soggetti privati, attraverso il Sistema di Interscambio (Sdi). A che punto siamo nel percorso verso l'entrata in vigore della nuova normativa? Dal coinvolgimento dei vendor in questo servizio è emerso un quadro incoraggiante che completa - se non altro - quello che emerge invece dai dati del sistema informatico gestito dall'Agenzia delle Entrate, con riferimento ai primi cinque mesi del 2018. Infatti, dopo l'atteggiamento generale di estrema cautela e in qualche caso di smarrimento, sembrerebbe che le imprese italiane stiano prendendo sul serio la nuova sfida europea, preparandosi con serietà al traguardo del 2019 e cogliendo l'occasione offerta dalla fatturazione elettronica B2B obbligatoria per progredire nel percorso di trasformazione digitale. Può preoccupare il carico di lavoro che graverà sul Sistema di Interscambio, obbligato a gestire in un intervallo di tempo limitato un numero di fatture a nove zeri. Abbiamo quindi chiesto alle aziende un parere sullo stato di avanzamento dei progetti legati alla fatturazione elettronica.

CHI È PIÙ AVANTI?

Secondo **Stefano Peghini**, direttore commerciale e marketing di **EdiSoftware**, quelli più pronti sarebbero gli attori delle software house - «forti dell'esperienza già fatta sulla PA e che hanno già lanciato sul mercato soluzioni software in grado di gestire invio e ricezione delle fatture elettroniche. EdSoftware ha coinvolto la propria rete di partner da ottobre per poter poi portare ai clienti gli aspetti vincenti del processo». L'ottimismo sullo stato dell'arte dei progetti sul mercato è condiviso anche da **Matteo Zaffagnini**, direttore marketing di **Top Consult**, per il quale tutto sarebbe pronto per la scadenza di legge: «C'è la legge, ci sono le regole, c'è lo Sdi, c'è il software adeguato, come quello di Top Consult. C'è tutto quello che serve e le aziende devono usarlo senza pensare a rinvii». Naturalmente - commenta Zaffagnini - «è più avanti chi si è già dotato della gestione documentale e lavora già senza carta». Siamo a buon punto insomma e a confermarlo c'è anche **Giovanni Maria Martingano**, amministratore di **Ifin Sistemi**: «In tantissimi cercano informazioni e una soluzione concreta, oltre a un aiuto per valutare quello che offre il mercato, dalla fatturazione elettronica alla conservazione digitale. Chi è partito prima

SEGUICI SU

f in G+ a

TROVA ARTICOLI

CERCA QUI

CERCA

CLOUD COMPUTING NEWS



Il machine learning al cuore della strategia Oracle per le applicazioni cloud
26 OTTOBRE 2018



Oracle e i suoi clienti più importanti vanno alla carica delle applicazioni in cloud
25 OTTOBRE 2018



Oracle, la visione di Larry Ellison sul cloud di seconda generazione
23 OTTOBRE 2018

MORE ARTICLES

BUSINESS INTELLIGENCE

SAS Analytics Experience 2018, dalla machine intelligence alla human intelligence
26 OTTOBRE 2018

SAP Leonardo rilascia gli ultimi aggiornamenti di Machine Learning e Analytics
25 OTTOBRE 2018

Analytics Experience 2018: scopri come gli analytics stanno ridefinendo l'innovazione
19 OTTOBRE 2018

MORE ARTICLES

ULTIME DAL MERCATO

Amazon e Google deludono le attese nel terzo trimestre
26 OTTOBRE 2018

FedEx Express a supporto dell'internazionalizzazione delle PMJ italiane
25 OTTOBRE 2018

Fortinet acquisisce ZoneFox

WhitePaper gratuito: sviluppare un data lake multifunzione grazie all' **virtualizzazione dei dati**

12 OTTOBRE 2018

White Paper. Perché la virtualizzazione dei dati è la migliore tecnologia per sviluppare data warehouse logici bimodali

5 OTTOBRE 2018

White paper gratuito "Dynamic Data Marketplace"

2 OTTOBRE 2018

sono le aziende che, per i volumi di fatture che gestiscono, hanno bisogno di avere uno spazio di prova per testare le soluzioni. Quindi le grandi aziende sono già in pista - spiega Martingano - mentre i più piccoli sono magari ancora in fase di selezione, spesso guidati dai fornitori di software gestionali».

#fatturazione elettronica #B2B Il duplice obiettivo della compliance e dell'innovazione

CLICK TOTWEET

MIGLIORARE I PROCESSI

In realtà, la questione è di tipo culturale - come mette in evidenza **Silvia Montanari, president & CEO di Talea Consulting**. Il mercato è diviso in due segmenti: «Le imprese che hanno colto le opportunità della digitalizzazione di processi e informazioni e quelle che hanno paura di investire in nuove tecnologie e affrontare imprevisti». Per le prime «l'adeguamento in corso risulta indolore», mentre le seconde «rischiano di dover improvvisare soluzioni tampone, non sempre in grado di aggiungere valore al business». Questa evoluzione è fotografata anche da **Stefano Sordi, direttore marketing di Aruba**, secondo il quale l'importante è capire che - «nonostante si tratti di un obbligo» - trasmettere fatture, utilizzando un servizio di fatturazione elettronica compliant - «è soprattutto un vantaggio». Sempre con l'obiettivo di trasformare la scadenza in opportunità, anche i clienti di **SB Italia** si stanno adeguando. Più avanti in questo processo di innovazione, sono soprattutto le aziende che vivono questo cambiamento «come un'opportunità per migliorare i processi e la competitività» - sotto linea **Pablo Pellegrini, BU manager, document management, workflow & services**. La necessità di considerare la fatturazione elettronica un'opportunità è una tesi condivisa praticamente da tutti. «La fatturazione B2B offre l'opportunità per una riflessione sull'effettiva natura della fattura stessa che, nella sua forma digitale, non ha nemmeno più l'accezione di documento ma è invece un set di dati correlati ai processi di business e non ai sistemi aziendali da cui prende origine» - spiega **Luca Spina, direttore marketing di Intesa** (Gruppo IBM). «In questo modo, le aziende più lungimiranti hanno colto l'occasione per rivedere in chiave strategica e digitale l'intero ciclo Supply-to-Pay, dal rapporto con i fornitori, passando per la gestione del capitale circolante, quindi ai processi di fatturazione e, infine, alla gestione degli incassi».

CAMBIARE APPROCCIO

Cosimo Luigi Manes, CTO di Slesystem aggiunge che il 95% del tessuto economico italiano è costituito da piccole realtà che - «a differenza delle grandi aziende, devono ancora adeguarsi all'obbligo della fatturazione elettronica» - e questo apre buone opportunità per quegli operatori in grado di sfruttare al meglio il poco tempo rimasto. Un consiglio fatto proprio da **Pierluigi Guidi, BU manager customer base di EOS Solutions** per il quale occorre «cambiare approccio e mentalità» - «per trasformare la fatturazione elettronica da fastidioso ostacolo burocratico a opportunità per ridurre tempi e costi dei processi aziendali». Pertanto, meglio agire in anticipo sulla scadenza.

Secondo **Piergiorgio Licciarde Ilo, business developer supply chain di Di.Tech**, l'obbligo di fatturazione elettronica introduce cambiamenti all'interno delle imprese, ma le analisi congiunte effettuate con i clienti retail mettono in evidenza i vantaggi e dell'ottimizzazione dei flussi. Si tratta quindi di un passo decisivo - «verso la trasformazione digitale delle imprese, che semplifica e migliora i processi, riducendo anche i costi della carta». La norma introduce un nuovo attore nel processo di fatturazione tradizionale, lo SdI, che rappresenta il vero cambiamento, con il formato standard XML».

Negli ultimi mesi, molte aziende hanno cominciato ad adottare la fatturazione elettronica per verificarne gli impatti sui processi interni e prepararsi alla scadenza del 2019. «Le aziende più grandi del manifatturiero stanno facendo come sempre da traino - evidenzia **Daniele Lombardo, marketing & digital director di TeamSystem** - ma l'attenzione è generalizzata. Nella maggior parte dei casi si sta ancora valutando come procedere e come rapportarsi con i propri fornitori, soprattutto quelli più piccoli».

SOLUZIONI PER OGNI TIPO DI UTENZA

Guardiamo ora più da vicino l'offerta di vendor e partner per agevolare le imprese a raggiungere il duplice obiettivo della compliance e dell'innovazione dei processi documentali. Esamineremo così gli strumenti offerti ai clienti per aiutarli a implementare o ad aggiornare più agevolmente i propri sistemi informativi e i processi, nonché l'approccio scelto: cloud, soluzioni on-premises o una via di mezzo? Per **Giuseppe Tusa, product marketing manager di InfoCert** (Gruppo Tecnoinvestment), le esigenze degli utenti possono variare - e anche di molto - a seconda del volume di fatture trattate, della dimensione organizzativa e della complessità dell'attività gestita dall'impresa. «Non può esserci perciò una soluzione di fatturazione elettronica che vada bene per tutti. Questo è il motivo che ha spinto InfoCert, che è intermediario di fatturazione accreditato presso il Sistema di Interscambio (SdI), a progettare *Legafinvoice* - «una suite per la fatturazione elettronica - spiega Tusa - che si compone di diversi moduli, come *Legafinvoice START*, dedicato alle microimprese e ai professionisti con partita IVA, che offre tutte le funzioni di base per gestire la fatturazione elettronica in cloud in modo semplice e intuitivo». Per le PMI che hanno un ERP ma non operano direttamente con SdI, la proposta è *Legafinvoice PRO* - «che converte automaticamente le fatture in formato elettronico XML e gestisce tutti i flussi, anche massivi, da e verso SdI». Per le realtà più grandi che utilizzano ERP evoluti, *Legafinvoice HUB* rappresenta la soluzione più adatta, essendo - «un "connettore", disponibile in cloud o cloud ibrido, in grado di personalizzare la soluzione di fatturazione elettronica, integrandola nei processi in uso». Infine, a beneficio degli utenti SAP, InfoCert ha recentemente siglato un accordo - «per l'integrazione di *Legafinvoice HUB* nelle soluzioni di Foriba, società che opera nell'e-Transformation e nell'e-invoicing internazionale, per questo tipo di utenza».

Leggi anche: **Canon, la digital transformation si affronta in più step**

STRUMENTI PRONTI ALL'USO

Le soluzioni evolute "ready-to-go", basate sulla piattaforma documentale full-digital ARXivar, offerte da Talea Consulting non si limitano all'adeguamento normativo - spiega **Montanari**. «Oltre alla digitalizzazione dei processi per ciclo attivo e passivo, le richieste riguardano: fruizione dei documenti a medio/lungo termine; garanzia della corretta conservazione dei dati; massima automazione del processo di ricezione e invio delle fatture; condivisione delle informazioni collegate a tutte le risorse aziendali coinvolte». Anche **TESISQUARE** offre una soluzione completa, caratterizzata da tre componenti - come spiega a sua volta **Gianmario Mollea, marketing & sales**

manager della linea di business DCO (Digital collaboration and optimization). La prima componente è - «la veicolazione dei documenti digitali con il supporto di un *help desk 24/7*, che gestisce in tempo reale le criticità». La seconda componente è costituita dalla conservazione dei documenti nel rispetto della normativa del paese di riferimento («siamo da anni conservato re accreditato AgID») e infine, la terza componente rappresentata dal portale B2B - «che gestisce l'intero ciclo della fattura, dall'acquisizione del documento in multicanalità, alla gestione del dato strutturato acquisito fino all'integrazione con i sistemi ERP già esistenti».

La soluzione di **AbleTech** si chiama *IX-FE*, e si tratta di un servizio in outsourcing integrabile a sistemi gestionali ed ERP che permette - spiega il **direttore marketing Alberto Carrai** - «di inviare/ricevere le fatture elettroniche XML, archiviare in automatico le notifiche del Sistema di Interscambio e portare in conservazione elettronica le fatture per conto delle aziende, evitando la gestione manuale delle singole fasi del processo. Si possono inoltre ricercare e consultare le fatture emesse, corredate dalle notifiche del Sdi, da qualsiasi device mobile». Il mix di strumenti pronto all'uso ed economico targato Top Consult si chiama invece *TopMedia Social/NEO*. Si tratta di una suite - spiega **Zaffagnini** - «dotata di strumenti social e collaborativi, che si basa sul nostro trentennale know-how in campo documentale. Abbiamo realizzato soluzioni di fatturazione elettronica B2B già 10 anni fa, pacchettizzate, indipendenti dal gestionale che produce la fattura, abbinate alla conservazione digitale (di cui Top Consult è il pioniere) e fruibili in house, su cloud o in service».

SEMPLIFICARE E AUTOMATIZZARE

È evidente che l'offerta di soluzioni sul mercato italiano sia piuttosto ampia e variegata. Infatti, le aziende attive su questo segmento sono molto dinamiche. Per esempio, l'InSist em mette a disposizione delle imprese know-how e consulenza tecnologica, fiscale e gestionale per riuscire a inquadrare correttamente il progetto di transizione verso la soluzione di fatturazione elettronica. Dal punto di vista tecnologico, «la soluzione - spiega **Martingano** - può essere declinata come software o come servizio, nativamente implementata con la soluzione di conservazione digitale a norma più diffusa sul mercato. Quindi offriamo un unico canale che consente la ricezione e l'invio delle fatture, l'esecuzione dei controlli per evitare il rifiuto da parte del Sistema di Interscambio e la conservazione digitale di tutti i documenti. In più, abbiamo soluzioni in grado di gestire milioni di fatture in un giorno: quindi performance, integrabilità con qualunque sistema gestionale, semplicità d'uso. Quanto al modo di erogazione, on-premises o cloud, la scelta è del nostro cliente». Il nostro servizio di fatturazione elettronica di Aruba permette di gestire il processo di generazione, trasmissione e conservazione di fatture, parcelle, note di credito e debito, acconti e anticipi, in linea con quanto previsto dalla normativa di riferimento. «Si tratta - mette in evidenza **Sordi** - di un servizio pensato per semplificare, automatizzare e velocizzare i processi. La soluzione permette inoltre - di gestire in piena autonomia l'intero processo di fatturazione verso professionisti con partita IVA ma anche PA e consumatori finali». Quanto al tipo di approccio - spiega Sordi - è stato scelto quello in grado di «rendere più semplici le operazioni del cliente», caricando su Aruba - «le operazioni tecniche più complesse, che il cliente non deve più gestire manualmente. Il nostro software infatti lascia all'utente solo il compito di compilare in modo semplice la fattura: a tutto il resto pensiamo noi». Il software viene fornito in modalità SaaS (*Software-as-a-Service*) - «quindi accessibile da qualsiasi dispositivo sia su piattaforma desktop che mobile. Garantiamo differenti livelli di integrazione con i sistemi gestionali. Per esempio, il piccolo cliente potrà importare ed esportare fatture elettroniche per consentire una corretta contabilizzazione e nel suo sistema gestionale; mentre le aziende enterprise potranno integrare il proprio sistema con il nostro software mediante i web service che mettiamo a disposizione».

INTEGRAZIONE MULTICANALE

Pierfrancesco Angeleri, managing director di **Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia** crede fortemente nella centralità della figura del commercialista anche nel processo di digitalizzazione della fatturazione. Questa figura professionale (118mila secondo l'associazione di categoria, ai quali si aggiungono oltre 430 studi associati) ha l'opportunità di automatizzare il processo e acquisire moltissimi dati utili nel contesto di realtà economiche di qualsiasi dimensione. «Il nostro applicativo di punta - spiega Angeleri - *Fattura SMART* è facile, flessibile, accessibile e facile da usare e piace molto ai clienti, che lo ripropongono autonomamente ai loro contatti».

L'approccio di Edissoftware è stato di segmentare le aziende per dimensioni e propensione al colloquio con il commercialista. Le soluzioni offerte sono su diversi livelli. «Un primo livello - chiarisce **Peghini** - prevede l'utilizzo di un modulo *Telematico Digitale* che consente la generazione della fattura elettronica XML e la relativa acquisizione manuale. Un secondo livello, *Hub Digitale* si occupa della firma, invio al Sistema di Interscambio e conservazione delle fatture emesse e ricevute». Ma il plus principale - secondo Peghini - non sta né nell'adempimento degli obblighi di legge né nel risparmio dal confronto carta/digitale, ma - «nella maggior efficienza dei processi di invio, e soprattutto di ricezione e registrazione automatica delle fatture passive nel gestionale», un vantaggio valido per tutte le aziende, «dalle piccole alle medie». E per quanto riguarda l'approccio adottato? «La maggior parte delle funzionalità - risponde Peghini - sono state implementate nel cloud, anche per consentire a noi e alla nostra rete di partner una distribuzione efficace di aggiornamenti per possibili modifiche dell'ultimo minuto. In aggiunta a ciò nasce un portale, meglio declinato come Hub, che diventa il nuovo "faldone" digitale, cioè archivio per le aziende».

Leggi anche: Semplificare il passaggio alla fatturazione elettronica con Fattura Smart

La piattaforma *Fattura Semplice* di SB Itali consente alle aziende l'integrazione e di flussi multicanale di fatturazione sia per il ciclo attivo che per il ciclo passivo e la piena gestione della fattura elettronica. «Da anni - aggiunge **Pellegrini** - siamo intermediari accreditati presso l'Agenzia delle Entrate per la trasmissione delle fatture alla PA e tra privati. *Fattura Semplice* permette alle aziende di implementare soluzioni organizzative più congegnate alle proprie realtà, integrando i flussi gestiti con i sistemi informativi aziendali. Le aziende scelgono la nostra soluzione perché non cercano un semplice intermediario per l'invio e la ricezione della fattura, ma una soluzione in grado di migliorare e digitalizzare efficacemente i processi interni». E in termini di approccio? «La piattaforma *DocswEB* - su la quale è basata *Fattura Semplice* - è presente in Italia su un parco installato notevole come soluzione di enterprise content management (ECM) ed è utilizzata in modalità sia on-premises che cloud, mentre *Fattura Semplice* è fornita in cloud».

Slesystem con eFatturazione.it si rivolge alle piccole imprese e ai liberi professionisti, concentrandosi su tre fattori chiave: «Usabilità, mobile, offline» - spiega **Manes**. L'attenzione è stata posta su di un «fattore tecnico importante» - che è la continuità operativa. «Eliminando la dipendenza dalla rete, l'applicazione risulta accessibile in qualsiasi momento con un'interfaccia fluida e reattiva». Si tratta del primo software di fatturazione elettronica nel cloud «che garantisce il supporto offline, permettendo continuità operativa in qualsiasi condizione di utilizzo». L'approccio di Slesystem prevede l'adozione di tecnologie avanzate «che portano i vantaggi del cloud combinati con quelli dell'on-premises».

#fatturazione elettronica #B2B Da obbligo a opportunità per ridurre tempi e costi dei processi

CLICK TOTWEET

SINERGIE GESTIONALI

Guidi di EOS Solutions spiega che la sua azienda è in grado di offrire una soluzione completamente integrata: «Aiutiamo le PMI proponendo, in collaborazione con Able Tech (ARXivar), una soluzione completa e integrata al sistema ERP *Dynamics NAV*». Infatti - «l'ERP consente di emettere la fattura elettronica in formato XML e si integra con un portale di intermediazione che gestisce l'invio automatico al Sistema di Interscambio e la ricezione delle conferme, fino alla conservazione in modalità cloud outsourcing». Non solo: vengono controllate anche le fatture passive attraverso il SdI. «È possibile infatti gestire le fatture fornitori elettroniche ricevute mediante un portale web, che interagisce con il SdI e permette il controllo delle fatture passive in modalità strutturata, con possibilità di integrarle all'interno del processo di contabilizzazione del sistema ERP».

Di.Tech con **Licciardello** propone la soluzione *OpenBusiness* - con *e-billing*, il nuovo modulo della suite Di.Tech di supply chain collaboration, in modalità di servizio cloud per la gestione dei flussi di fatturazione che - «oltre a svolgere le tipiche funzioni di intermediario, si occupa di semplificare le comunicazioni tra gli strumenti IT aziendali e lo SdI» - superando, secondo Licciardello - «la criticità dell'adozione dell'XML». Inoltre, con l'introduzione di *smart-billing* - «il servizio di gestione self-service della fattura elettronica da scontrino sia nella stazione carburanti che nel supermercato» - si interviene anche nella relazione tra punto vendita e consumatore, chiudendo il cerchio della fatturazione elettronica.

TeamSystem affida a **Lombardo** la conclusione della cartella, spiegando l'offerta dell'azienda che ha investito nella creazione di una piattaforma cloud, *Agyo*, per lo scambio di dati tra aziende, studi professionali e lo SdI - «alla quale possono accedere tutte le aziende che devono inviare fatture elettroniche, indipendentemente dai sistemi gestionali in uso, e gli studi professionali, che possono gestire la fatturazione elettronica anche per conto dei propri clienti». Con quali vantaggi? «La semplicità di utilizzo e la certezza di poter eseguire tutti i passaggi richiesti da un unico punto e perfettamente a norma» - risponde Lombardo. «Nell'ambito delle nostre soluzioni, abbiamo reso completamente automatica la generazione e invio di fatture elettroniche attraverso *Agyo*, e abbiamo automatizzato il ricevimento delle fatture elettroniche passive, con relativa verifica e contabilizzazione». Per raggiungere l'obiettivo, TeamSystem ha scelto di lavorare totalmente in cloud per quanto riguarda la piattaforma *Agyo* - «mentre la generazione delle fatture attive e il trattamento delle fatture passive sono componenti dei gestionali TeamSystem e possono essere sia in cloud che on-premises».

UNO SGUARDO AL FUTURO

Dopo aver dato uno sguardo, anche se rapido, all'offerta del mercato, la risposta che rende concordi i vendor probabili è: l'ente continua a rappresentare una domanda ancora aperta per gli utenti. La fatturazione elettronica rappresenta un'opportunità per il futuro? E in che modo? Secondo **Guidi** di EOS Solutions, la fatturazione elettronica - «si traduce in una maggiore produttività e in una più efficiente gestione dei processi amministrativi, riduce i costi e le attività manuali. La revisione dei processi è fondamentale per sfruttare completamente i potenziali benefici derivanti dal nuovo formato». Infine, c'è da notare che, in caso contrario - si rischierebbe di raddoppiare i costi per la gestione dei documenti, sia elettronici che cartacei.

Noi siamo convinti che l'obbligatorietà della fatturazione elettronica abbia dato una spinta alla digitalizzazione dei processi delle aziende» - commenta **Martingano** di Iffin Sistemi. Infatti, chi è partito con la fatturazione elettronica già da qualche mese - «ha ottenuto ottimi risultati anche in termini di gestione dei processi. Perché il risparmio vero non è tanto la carta che si stampa, ma la possibilità di automatizzare determinati processi spostando il personale che fa banale data entry su attività a maggior valore aggiunto». Per le imprese italiane, si tratta di una grande opportunità di transizione verso il digitale. Un'opportunità da cogliere anche per **Zaffagnini** di Top Consul - per imparare a lavorare senza carta in tutta l'azienda: «La fattura è solo uno dei documenti su cui ruota l'attività amministrativa e produttiva dell'impresa e diventa più significativa se è inserita nel flusso dei documenti che la precedono e la seguono. Dietro l'obbligo di legge c'è una reale opportunità organizzativa che può essere estesa ad altri settori, dal marketing al personale, sfruttando le potenzialità della soluzione documentale sviluppata da un partner esperto come noi».

UN ECOSISTEMA PER IL BUSINESS

Per **Sordi** di Aruba, l'Italia sta facendo passi avanti in su tanti fronti per incentivare la digital transformation. Anche se la spinta all'innovazione nasce da un obbligo normativo - «i risultati sono stati positivi» - come nel caso dell'adozione obbligatoria della PEC per aziende, professionisti e PA. Per la fatturazione elettronica B2B, fra l'altro, va ricordato che - «tra i principali obiettivi della nuova normativa - spiega Sordi - c'è la semplificazione delle procedure di fatturazione, la dematerializzazione dei documenti e un maggior controllo del flusso di denaro tra le aziende. Si va ad alimentare quindi tutto ciò che serve per migliorare la qualità del business delle aziende nel prossimo futuro». L'ottimismo di Sordi è condiviso anche da tutti gli altri vendor.

Leggi anche: **Fatturare Digitale: il tour di conferenze sulla fatturazione elettronica**

«La fatturazione elettronica B2B - afferma **Angeleri** di Wolters Kluwer - è davvero una panacea per la trasformazione digitale del nostro Paese». In fatti, l'obbligatorietà della dematerializzazione del processo di fatturazione - «spingerà verso la digitalizzazione un numero importante di realtà economiche» - tra cui si valutano - «circa 5 milioni di partite IVA coinvolte». Questo significa la necessità di intraprendere con decisione un percorso digitale, che - continua Angeleri - «porterà grandissimi benefici all'intero ecosistema produttivo italiano». Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia svolge un ruolo - «di sostegno ai professionisti, che nella trasformazione digitale troveranno più spazi per aumentare il valore della loro consulenza e in definitiva regaleranno progresso e prosperità, oltre che ai loro clienti, anche alle loro organizzazioni. La trasformazione digitale è una sorta di movimento democratico verso uno sviluppo più diffuso». La spinta alla digitalizzazione offerta dalla nuova normativa è un punto condiviso anche da **Lombardo** di TeamSystem per il quale la fatturazione elettronica rappresenta uno stimolo alla digitalizzazione - «in senso più ampio e con importanti obiettivi di efficienza». Infatti il formato elettronico - «si può facilmente estendere ad altri documenti della supply chain come ordini, conferme d'ordine, pianificazione delle consegne per migliorare molti processi. Non solo: «La piattaforma *Agyo* offre già servizi di interscambio tra le aziende e il circuito bancario per la contabilizzazione dei movimenti, che possono

anch e essere estesi alla gestione del credito e dei pagamenti».

Per **Peghini** di Edi Software, si tratta di uno dei pochi casi dove l'obbligatorietà - «non è vissuta come un peso da parte delle aziende», bensì «come impulso sia per migliorare i processi e i metodi organizzativi», ma anche - «per considerare seriamente una rivoluzione digitale in termini in grado di portare a una revisione di procedure con evidenti risparmi economici». Le imprese che hanno constatato quanto sia più efficace e veloce scambiare flussi di informazioni invece che documenti cartacei sono le stesse che esprimono l'esigenza di accelerare il percorso di innovazione. Si tratta quindi - aggiunge **Montanari** di Talea Consulting - «di un vero e proprio volano per la digitalizzazione, specie per le imprese che automatizzano i flussi del ciclo passivo». Questo trend consentirà tra l'altro - «di diminuire ulteriormente il gap informatico che ancora divide i cosiddetti "nativi digitali" dai lavoratori "analogici", accrescendo quindi le loro competenze digitali» - che risulta uno dei motivi conduttori legati a questo tipo di progetti.

#fatturazione elettronica #B2B Come evitare il rischio di improvvisare soluzioni tampone

[CLICK TOTWEET](#)

VERSO L'EXTENDED ENTERPRISE

Un punto di vista leggermente diverso è quello espresso da **Pellegrini** di SB Italia, secondo il quale possiamo parlare veramente di vantaggio, quando c'è - «la possibilità di estendere i processi aziendali verso gli attori esterni alla propria organizzazione (clienti e fornitori), consentendo per esempio la realizzazione di processi di controllo e registrazione automatizzati dei documenti». Ma Pellegrini va oltre, spiegando che questo passaggio culturale non deve portare solo a - «slegarsi progressivamente dal concetto di documento» - ma deve condurre anche a una nuova cultura aziendale - «della gestione del dato». In questo processo di evoluzione dal documento al dato, le grandi imprese sono più avvantaggiate, in quanto - come spiega **Spina** di Intesa - «guidate dall'ambizione di perseguire il modello di "extended enterprise" che contempla controllo e monitoraggio di tutti i dati di business (inbound/outbound)». Anche le aziende di dimensioni ridotte e i professionisti avranno una chance per adeguarsi e trasformarsi, se lo faranno - prosegue **Spina** - «in modo progressivo e con un investimento commisurato alle proprie possibilità, attraverso servizi facili da acquisire e implementare, in grado di dialogare con il gestionale da un lato e l'ecosistema di business dall'altro, integrando i flussi con il Sistema di Interscambio».

Infatti, i diversi modelli proposti da Intesa per gestire la fatturazione B2B si basano sul principio che - «le scelte tecnologiche devono essere guidate dai processi aziendali e i nuovi servizi si devono adattare a quelli presenti, migliorandone l'efficacia». La valenza della normativa sulla fatturazione elettronica va considerata - afferma **Carrai** di Ab TeTech - «come un potente mezzo a disposizione delle aziende per automatizzare il processo d'invio delle fatture, abbattendo nei tempi di esecuzione e migliorandone l'accuratezza». Ma con quali benefici? «Si tratta di margini di miglioramento che riguardano moltissimi aspetti» - risponde **Carrai**. «Per esempio, il formato XML diventerà standard per tutti i fornitori. Una conquista importante, considerata la miriade di formati differenti che tuttora circolano». Anche la revisione in chiave completamente digitale delle procedure interne di approvazione e di validazione delle fatture, oggi ancora legate ai documenti cartacei, rappresenta un altro innegabile vantaggio. «Ma la più grande opportunità della fatturazione elettronica - afferma **Carrai** - sta nell'aprire le imprese alla gestione digitale integrata di tutte le fasi della fattura: profilazione, distribuzione, autorizzazioni interne, validazioni, fino all'invio, con grandissimi vantaggi in termini di abbattimento dei tempi, riduzione dei costi di gestione delle informazioni da scambiare e miglioramento nell'accuratezza del processo, eliminando le attività a forte contenuto manuale». Vantaggi che valgono anche per le piccole imprese. Secondo **Manes** di Slesystem la fatturazione elettronica obbligatoria porterà non solo un risparmio economico - «ma anche la possibilità di monitorare il proprio business tramite analisi e modelli predittivi applicati sui dati raccolti». Inoltre, offrirà anche - «una forte spinta verso la conoscenza di nuove tecnologie e aspetti organizzativi e manageriali importantissimi per lo sviluppo dell'attività di impresa».

CONCLUSIONI

Questa panoramica sulle prospettive del mercato alla vigilia dell'entrata in vigore delle nuove norme che obbligano all'adozione della fatturazione elettronica anche tra privati non pretende di essere esaustiva, ma sicuramente può contribuire a offrire un quadro più completo di come si sta muovendo il mondo IT per rispondere alle esigenze delle aziende di ogni dimensione che operano in Italia. L'impressione che ne abbiamo ricavato e che speriamo di essere riusciti a trasmettervi è quella di vendor impegnati non solo sul lato dell'offerta, ma soprattutto attenti alle esigenze delle imprese utenti alle prese con la complessità del mercato e le sfide della trasformazione digitale per restare competitive.

6

0
Shares

CATEGORIE: [DIGITALIZZAZIONE DEI DOCUMENTI](#)

TAGS: [FACT](#), [HOOT](#), [RIVIS TAOTTOBRE2018](#), [SOCIALSHARE](#)