

Hachette Rusconi dice basta alla carta grazie a Esker

Milano, 05 luglio 2007 — Hachette Rusconi dematerializza i documenti cartacei cominciando dal ciclo passivo di fatturazione con la soluzione DeliveryWare della francese Esker.

Problematiche ed esigenze

Negli uffici milanesi di viale Sarca circola un mare di carta, e non solo perché si pubblicano ventuno riviste. Talmente tanta che un paio di anni fa si è deciso di dire basta o almeno, precisa **Paolo Pagnoni CIO di Hachette Rusconi** *“Di ridurre al minimo il flusso dei documenti cartacei all’interno degli uffici”*. In una parola: dematerializzare. Che cosa? *“C’è davvero l’imbarazzo della scelta, per cominciare abbiamo individuato tre processi la cui gestione cartacea rappresentava un serio problema: il ciclo di approvazione dei pagamenti delle fatture passive, successivo alla registrazione contabile e basato sullo scambio articolato di fotocopie; la condivisione e versioning di documenti per testate, impropriamente basato sulle e-mail e sull’uso di Outlook come repository documentale; la gestione di ferie e permessi, attualmente basata ancora sul modulo cartaceo”*. Il via dalla fatturazione passiva.

La scelta della soluzione

Individuato il problema e da dove si poteva cominciare ad affrontarlo, serviva la soluzione giusta e questa doveva essere innanzitutto una soluzione di workflow. Al varo della software selection da parte di Hachette si sono mossi i giganti, come è normale, e il Cio – guida uno staff di 11 persone – si è trovato sul tavolo almeno quattro proposte interessanti. Ne parla omettendo i nomi: *“La prima si sposava molto bene con la nostra architettura informatica, però era molto articolata, quasi troppo anche per le nostre esigenze e aveva un costo decisamente alto. La seconda era validissima per il document management ma non comprendeva un prodotto specifico di workflow, che poi era quello che ci serviva. La terza era troppo complicata, la quarta era DeliveryWare di Esker”*.

Chi ha vinto lo sapete già. *“Che cosa ci ha conquistato? Prima di tutto la presentazione”*. A Cesare quel che è di Cesare: *“Argomentazioni calzate a pennello sulla nostra realtà, poche cose ma convincenti, tempi rapidi. Unico neo: hanno sottostimato le difficoltà di implementazione e adozione, che ci sono anche nel caso di Esker e vanno affrontate con una opportuna pianificazione”*. Altri plus: *“Essere una soluzione specifica a un problema specifico di workflow, affidabile e comunque modulare e scalabile nel tempo. Non mancavano certo software alternativi, ma a noi serviva quello... E poi l’ottimo rapporto tra affidabilità e prezzo”*.

I benefici di Esker DeliveryWare

Ma come fa Esker DeliveryWare a ridurre l’uso della carta nei processi aziendali? Automatizzando lo scambio dei documenti critici tra clienti, fornitori e business partner indipendentemente dalla provenienza, dal formato e dalla destinazione. Partendo da applicazioni aziendali in grado di stampare, EDW gestisce l’invio di posta, fax ed e-mail, archivia, genera Pdf e nel caso personalizza i documenti aziendali. Praticamente si comporta come una piattaforma unica e universale in grado di gestire tutte le comunicazioni aziendali. L’indice di gradimento? *“Bisogna distinguere: sul lato IT, dopo un periodo di training e aver sbattuto il naso un paio di volte, ora sono decisamente contenti. Sul lato client, invece, il successo è stato immediato. Anzi, c’è chi si è arrabbiato per essere stato messo in fondo al piano di sviluppo che prevediamo coprirà tutto il 2007. Stiamo raggiungendo una business unit per volta per evitare che ci caschi tutto addosso, calma e gesso”*.

Ancora non sono stati quantificati con precisione i benefici economici. *“Sto testando soprattutto il flusso – sottolinea Pagnoni – e già questo mi dà modo di vedere che i passi avanti ci sono”*. Gli obiettivi per il nuovo ciclo di fatturazione

passiva sono chiari: da un giorno a pochi minuti per evadere una fattura, da dieci giorni a due per il tempo di transito del documento in amministrazione, da 20 euro a 1.60 euro il costo di gestione di ogni singola fattura.

Prospettive future

“Io penso che nel giro di un anno porteremo a casa i risultati prefissati” aggiunge Pagnoni, “E sono altrettanto convinto che il progetto di dematerializzazione non finirà mai. Ho visto cosa hanno fatto i nostri colleghi francesi che hanno messo degli scanner in ogni business unit per digitalizzare i documenti cartacei e farli circolare in azienda soltanto in formato elettronico. Mi piacerebbe fare la stessa cosa perché quella sì che è dematerializzazione”. La domanda, dolorosa, non può restare nell'aria: succederà anche alle riviste? “Abbiamo avuto mandato da parte della casa madre francese di portare avanti un progetto che ci veda protagonisti sul Web a breve...”. Ma questa è un'altra storia.

A PROPOSITO DI HACHETTE RUSCONI - <http://www.rusconi.it/>

Hachette Rusconi appartiene al Gruppo Lagardère, società francese operante nel settore dei media, con 42 sedi sparse in tutto il mondo e più di 240 riviste pubblicate.

E' presente in Italia dal 1999 e con circa 500 addetti è una delle più importanti case editrici. Cura l'edizione di 21 riviste fra settimanali, mensili e periodici.

A PROPOSITO DI ESKER (Euronext - Le Nouveau Marché/Euroclear: 3581)

Con oltre 80.000 clienti, 2 milioni di utenti nel mondo e l'85% del proprio fatturato realizzato fuori dalla Francia, di cui il 60% negli Stati Uniti, Esker è l'editore di software europeo più presente a livello internazionale.

Creata nel 1985, Esker è oggi il leader mondiale della dematerializzazione dei documenti e si posiziona come il primo ERP del mondo documentale.

Con il 50% di crescita media sugli ultimi due anni, le due offerte di dematerializzazione di Esker riscontrano un grande successo:

- ▶ **La soluzione di dematerializzazione Esker DeliveryWare:** destinata alle medie e grandi aziende, DeliveryWare è la prima soluzione integrata che permette di dematerializzare l'invio dei documenti aziendali dalla ricezione alla distribuzione e di eliminare in questo modo la carta dai grandi processi di gestione come gli ordini, gli acquisti o i pagamenti.
- ▶ **L'ufficio postale elettronico Esker FlyDoc:** vera alternativa all'ufficio postale fisico, FlyDoc è la prima offerta di invio online della posta che permette di inviare lettere, raccomandate, fax...da internet in modo semplice come l'invio di un email.

Aziende di fama mondiale come Microsoft Corp, Whirlpool, Samsung, Adecco, Osram, Hachette Rusconi, Grundfos...si affidano quotidianamente ad Esker per dematerializzare l'invio dei loro documenti.

Gli altri prodotti Esker sono:

- Soluzioni di fax server con Esker Fax, Esker VSI-FAX™, Esker Fax for Notes
- Soluzioni di connettività Host Access con SmarTerm® by Esker, Tun®Plus by Esker, Persona® by Esker.

Presente in Nord America, Europa e nella zona Asia/ Pacifico, Esker si avvale di 230 collaboratori nel mondo. nel 2005 Esker ha realizzato un fatturato di 22,95 milioni di Euro di cui il 60% negli Stati Uniti.

Attiva dal 1995 in Italia con una filiale a Milano, opera con il supporto di una rete di distributori e partner certificati attraverso i quali garantisce alti standard di servizio.

Per ulteriori informazioni:

<http://www.esker.com> oppure <http://www.esker.it>

**Per Informazioni:
Esker Italia**

Leila Sobaihi - Tel: 02/89200303 - Email: leila.sobaihi@esker.it

