

## Rilascio del nuovo White Paper IDC/Esker “Nuove prospettive per le soluzioni di dematerializzazione degli ordini clienti”

Milano, 27 settembre 2007 – IDC, primo gruppo mondiale nelle ricerche di mercato, dei servizi di consulenza e degli eventi nei settori dell'information technology, e Esker, leader mondiale di soluzioni di dematerializzazione per la gestione dei documenti, annunciano il rilascio di un nuovo white paper sul tema: “Nuove prospettive per le soluzioni di dematerializzazione degli ordini clienti”

I risultati presentati derivano da un'indagine condotta da IDC nel mese di maggio 2007 presso le direzioni operative e informatiche di 100 grandi aziende europee (Francia, Germania, Italia, Spagna e Inghilterra) con oltre 500 addetti, dotate di un ERP SAP. Attraverso questo white paper, IDC fa il punto della situazione sulla dematerializzazione degli ordini clienti: un'applicazione ancora poco conosciuta dalle aziende, ma che rivela, numerose potenzialità in termini di produttività, competitività e ritorno sull'investimento.

Infatti, per l'80% delle aziende interrogate non ci sono ostacoli nell'implementare una soluzione di dematerializzazione per la gestione degli ordini clienti, soprattutto se consideriamo che il coinvolgimento delle direzioni operative (commerciale e amministrazione vendite), della Direzione Finanziaria e della Direzione Generale su questo tipo di progetto è molto forte.

### Un'applicazione e un processo ancora poco conosciuti

La dematerializzazione degli ordini clienti è un processo ancora poco conosciuto e rappresenta una sfida importante per le grandi aziende. Si stima che sono oltre 200.000 gli ordini gestiti ogni anno dalle grandi aziende europee.

Il motivo principale di questa mancanza è legato al fatto che le aziende inseriscono manualmente gli ordini nel proprio software di gestione, pensando che l'insieme del processo venga dematerializzato e gestito dall'ERP stesso. Le aziende sembrano confondere l'inserimento dell'informazione (nel nostro caso dell'ordine) e la gestione dell'ordine inserito nel sistema informativo.

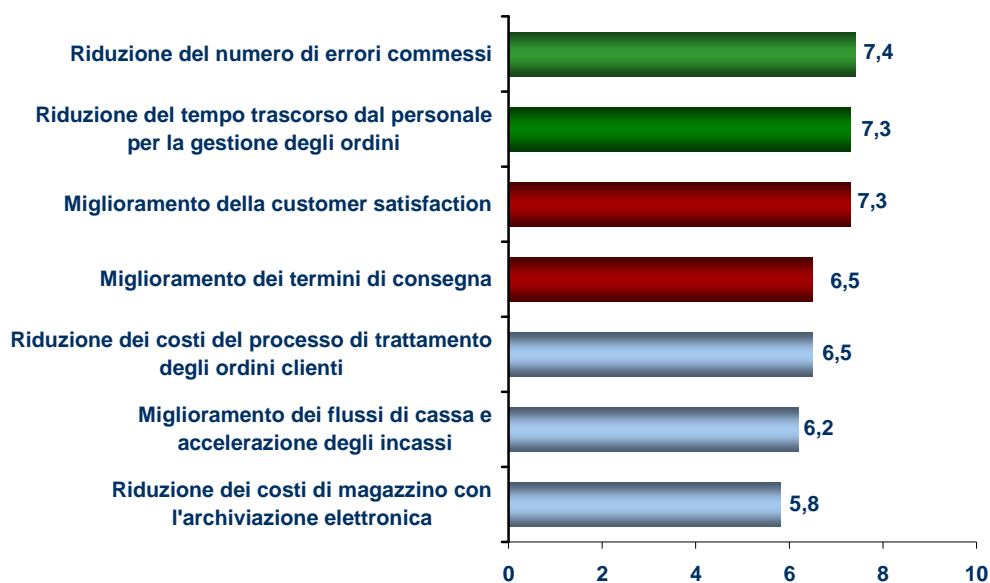
### Dei benefici chiaramente individuati e un mercato potenziale importante

I benefici attesi dalla dematerializzazione dalle aziende interrogate sono i seguenti:

- ▶ **Miglioramento della produttività dei dipendenti e dell'azienda**, per il 40% delle aziende,
- ▶ **Maggiore competitività dell'azienda**, soprattutto attraverso un migliore controllo del processo per il 44% delle aziende,
- ▶ **Una migliore gestione dei costi legati al processo di gestione degli ordini clienti**, per il 44% delle aziende.

### Vantaggi offerti dalle soluzioni di automatizzazione degli ordini clienti

**Domanda:** Quali sono, secondo voi, i vantaggi offerti dalle soluzioni di automatizzazione degli ordini clienti sui seguenti punti? (Su una scala da 1 a 10 in cui 1=non importante e 10=molto importante)



Solo un terzo delle aziende interrogate è riuscita a quantificare i guadagni generati da una soluzione di dematerializzazione degli ordini clienti, però tutte sono perfettamente consapevoli dei vantaggi che quest'ultima può offrire:

- ▶ **La riduzione del numero di errori.** La maggior parte delle grandi aziende europee intervistate (42%) ritiene che una soluzione di questo tipo ridurrebbe il numero degli errori del 10% - 30%, e il 40% ritiene che lo ridurrebbe di oltre il 30%.
- ▶ **Il risparmio di tempo.** La stragrande maggioranza delle società intervistate (77%) ritiene che questa soluzione permette di accelerare il processo di gestione degli ordini clienti da due a cinque volte.
- ▶ **I profitti finanziari.** Il 58% delle aziende europee intervistate ritiene che questa soluzione ridurrebbe del 10% - 30% il costo del processo di gestione degli ordini. Rimane tuttavia il 24% di scettici che situano i profitti finanziari a meno del 10%.

Per finire, l'80% delle aziende pensa che una soluzione di dematerializzazione degli ordini clienti migliorerebbe in modo significativo i propri tempi di riscossione.

Potete richiedere una copia del white paper inviando un'email a [marketing@esker.it](mailto:marketing@esker.it)

**A PROPOSITO DI IDC** ■ <http://www.idc.com/italy/>

IDC è leader mondiale nell'ambito della ricerca di mercato, dei servizi di consulenza e degli eventi nei settori dell'information technology, delle telecomunicazioni e della tecnologia consumer.

IDC aiuta i professionisti IT, i dirigenti aziendali e la community degli investitori a prendere decisioni sugli acquisti e sulla strategia di business nell'area tecnologica sulla base di elementi concreti e di fatto.

Oltre 900 analisti IDC in 90 paesi forniscono a livello globale, regionale e locale la propria esperienza sulle opportunità e sulle tendenze della tecnologia e del mercato.

Per oltre 43 anni, IDC ha fornito analisi strategiche per aiutare i propri clienti a raggiungere i loro principali obiettivi di business. IDC è una società del gruppo IDG, realtà leader mondiale nel settore dell'editoria, della ricerca e degli eventi in ambito tecnologico.

**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](mailto:leila.sobaihi@esker.it)**

---