



Fausto Bolognini è direttore generale e amministratore delegato di Quercia Software. Laureato in matematica all'Università di Padova, dopo una breve esperienza da docente nel 1979 Bolognini inizia una lunga carriera in Ibm, dove entra dapprima in qualità di sistemista per diventare nel 1983 sistemista senior con responsabilità di project manager in ambito Erp, informatica distribuita e soluzioni e-banking di front office per l'e-banking. Nel 1986 viene nominato rappresentante commerciale senior per le banche, un anno dopo responsabile commerciale e nel 1990 client manager. La sua carriera da dirigente inizia nel 1992, quando diviene client manager per Cariverona, per approdare in Unicredito nel 2000. L'anno successivo entra a far parte del team di Quercia Software, per ricoprire la carica di direttore generale. Dal 2008 è nominato anche amministratore delegato divenendo così Ceo di Quercia Software.

LA PAROLA ALL'ESPERTO

L'opportunità della fattura elettronica

Ormai i tempi per l'adozione della fatturazione elettronica sembrano maturi. Le aziende stanno prendendo coscienza che la dematerializzazione, di cui la fattura elettronica è il punto focale, rappresenta un'importante leva competitiva. Gli studi dell'Osservatorio Fatturazione Elettronica e Dematerializzazione della School of Management del Politecnico di Milano, a cui Quercia Software ha partecipato, hanno portato ad alcuni importanti risultati:

- il valore potenziale di questo tipo di progetti è stato ampiamente dimostrato a prescindere dalle dimensioni dell'impresa, sia in termini di fatturato che di volumi di attività amministrative gestite, e dal settore di appartenenza;
- il tempo di payback è generalmente inferiore ad un anno: i benefici risultano ampiamente superiori ai costi correnti e ripagano rapidamente gli investimenti;
- i vantaggi maggiori si ottengono puntando all'integrazione di processo: allargando l'ambito del progetto si ottengono benefici estremamente più significativi di quelli di un'ottimizzazione locale;
- è fondamentale progettare un percorso di adozione graduale: è possibile procedere per "passi", a patto di avere da subito una visione di insieme che veda il "traguardo" finale;
- sviluppare un unico processo con diversi canali di interfaccia verso clienti e fornitori: l'inevitabile varietà dei ca-

nali di comunicazione (Edi, portali, Pec, fax ecc.) non impedisce di progettare un unico processo interno ottimizzato.

La soluzione DesQ

Quercia Software ha trovato in questi studi un riconoscimento dell'impegno posto negli anni scorsi nel progettare ed erogare il servizio di scambio documentale DesQ che vede una specializzazione nello scambio di fatture elettroniche. L'approccio commerciale basato sul concetto Pay per Use e la flessibilità di interfacciamento della piattaforma permettono all'azienda di avviare progetti da subito competitivi a prescindere dal fatturato o dai volumi gestiti. DesQ, inoltre, si propone come una flessibile componente dei processi aziendali che compongono la supply chain cliente/fornitore, senza sostituirsi all'intero processo dell'azienda, ma integrandolo e razionalizzandolo. Il servizio nel suo complesso comprende una vasta gamma di funzionalità e "add on" che permettono di affrontare la fatturazione nella sua completezza: interfaccia flessibile verso i sistemi Erp e/o di tesoreria; data entry; firma digitale locale, remota e massiva; conservazione a norma; trasmissione di dati Xml, ma anche della loro rappresentazione Pdf. Nello stesso tempo, tutte queste componenti di servizio sono del tutto modulari e permettono all'azienda di selezionare ciò che meglio risponde alle proprie esigenze e di progettare un

La fatturazione elettronica è un vantaggio competitivo per l'azienda, ma lo è ancor di più per il sistema paese. E se la competitività del sistema è un tema scottante in un contesto di mercato globale, quale momento migliore per affrontare questa sfida se non in un periodo di profonda crisi come quello che stiamo attraversando: solo chi affronterà la sfida della competitività adesso, potrà presentarsi vincente alla ripresa. In questa ottica, tutti gli attori devono fornire il loro apporto ed in particolar modo le banche ed i produttori di Erp

approccio graduale alla problematica. Infine la piattaforma è stata progettata ed evoluta per rispondere alle esigenze di multicanalità, interfacciando tutti i circuiti a cui i clienti e fornitori dell'azienda possono essere connessi: la community degli utenti DesQ, il Cbi, l'Edi, la mail, il portale di pubblicazione delle fatture, la postalizzazione.

Occorre "fare sistema"

Ma c'è un altro punto focale su cui l'Osservatorio del Politecnico si è soffermato e che può essere sintetizzato nell'espressione "fare sistema". La fatturazione elettronica è un vantaggio competitivo per l'azienda, ma lo è ancor di più per il sistema paese. E se la competitività del sistema è un tema scottante in un contesto di mercato globale, quale momento migliore per affrontare questa sfida se non in un periodo di profonda crisi come quello che stiamo attraversando: solo chi affronterà la sfida della competitività adesso, potrà presentarsi vincente alla ripresa. In questa ottica, tutti gli attori devono fornire il loro apporto ed in particolar modo le banche ed i produt-

tori di Erp. Le prime dovranno raddoppiare i propri sforzi commerciali proponendosi alle aziende, attraverso i servizi di dematerializzazione, come partner promotori, attraverso la community Cbi, della crescita di efficienza dell'azienda. Altro ruolo importante può essere svolto dai produttori di soluzioni Erp, che purtroppo fino ad ora non si sono posti come parte attiva nell'integrazione, non offrendo soluzioni standard che risolvano le esigenze interne dell'azienda e che facilitino l'interazione, tramite scambio dati in formato Xml, con i servizi esterni di fatturazione elettronica. A rendere tutto ancora più sfidante c'è l'obiettivo ambizioso posto dal Governo con l'obbligatorietà della fatturazione elettronica verso la Pubblica Amministrazione. Il piano ha subito qualche ritardo, ma questo è un motivo in più per farsi trovare preparati trasformando ancora una volta in opportunità una sfida che altrimenti rischia di divenire, se affrontata all'ultimo momento, solo il peso di un obbligo aggiuntivo. In questo quadro di riferimento articolato e in evolu-

zione è importante sottolineare che i vantaggi economici e organizzativi per le aziende sono immediati e forniscono un ritorno degli investimenti già dal primo anno. Pertanto è importante che i principali player giochino un ruolo aggregante per rendere la community sempre più vasta: le banche con la loro rete distributiva di filiali e soluzioni Cbi e la community di 767mila aziende aderenti al Cbi possono fare veramente la differenza per il valore delle aziende italiane. La survey fatta da Quercia su un campione di circa 500 aziende dimostra che il 70,5% delle aziende crede nel sistema bancario come erogatore del servizio di fatturazione elettronica; è un'opportunità da non perdere.

Fausto Bolognini

*direttore generale e amministratore
delegato di Quercia Software*



ABSETTE: LA NOSTRA INFORMAZIONE È NUOVA OGNI SETTIMANA

- > ogni settimana un resoconto completo su tutte le ultime novità dal settore bancario, finanziario e dell'ICT
- > oltre 650 notizie l'anno, direttamente nella tua casella di posta elettronica
- > gli aggiornamenti sull'attività convegnistica di Edipi Conference, dal Premio Cerchio d'Oro per l'Innovazione Finanziaria al Security Summit e a tutte le occasioni di confronto e di aggiornamento riservate ai professionisti del settore finanziario
- > abbonarsi è semplice e gratuito: www.edipi.com/newsletter