



34
anni l'età media
dei dipendenti



20%
la crescita annua
del fatturato



La carta si fa digitale

aziende, del settore privato e pubblico, proponendo soluzioni applicative, integrandole con servizi ad alto contenuto tecnologico.

• **ESPERIENZA** - Maturata in oltre 10 anni di presenza nel mercato dell'e-procurement

• **NET4MARKET** - E una piattaforma di e-procurement fruibile online at-

traverso la quale si può gestire un albo fornitori telematico, attivare procedure o gare telematiche, riducendo costi e tempi di approvvigionamento.

• **Attività** - Gestione fornitori, e-procurement, fatturazione, pianificazione, affidamento, analisi ed integrazioni

L'INTERVISTA

Gianmaria Casella, amministratore unico, a tutto campo sul settore dell'e-procurement sull'innovazione, sullo sviluppo e sui brevetti



Che cos'è
L'E-procurement (electronic procurement) è un neologismo di lingua inglese con cui si intende il processo di "approvvigionamento elettronico", cioè di procacciamento e acquisizione di beni e servizi attraverso Internet; a questo processo corrisponde un complesso di regole, modalità organizzative e procedure che comprendono in genere l'impiego di software e tecnologie informatiche.



Sistemi diversi
I sistemi di e-procurement sono utilizzati tra aziende (commercio Business to Business o B2B), tra aziende e privati (Business to Consumer o B2C) o tra aziende e istituzioni pubbliche (Government to Business o G2B), sfruttando i protocolli del web e le infrastrutture informatiche già presenti per il commercio elettronico. I vantaggi sono molteplici e, così come accade per ogni innovazione, richiede una completa ristrutturazione interna dei processi aziendali. Primo fra tutti l'implementazione di un software gestionale, adeguato alle proprie esigenze. In molti casi l'e-procurement - sia l'intero processo o solamente una sua parte -



INNOVAZIONE AL CENTRO

- **ETÀ MEDIA DEI DIPENDENTI** - 34 anni
- **INCREMENTO ANNUO DEL FATTURATO** - 20%
- **TEAM** - Composto da 40 professionisti (ingegneri del software e consulenti di supporto per le piccole, medie e grandi aziende)
- **SEDE** - Politecnico di Milano - sede distaccata di Cremona
- **DATA SPARTIACQUE** - Il 6 giugno 2014: il processo di fatturazione elettronica verso alcuni enti della PA è stato cambiato e regolamentato secondo una normativa completamente rinnovata

Italia ai vertici nonostante i suoi tanti bizantinismi

di Stefano Frati

Nonostante sia presente da oltre dieci anni, i numeri di Net4market mostrano ancora oggi la dinamicità e la propensione all'innovazione proprie delle startup: l'età media media dei dipendenti è di 34 anni e il fatturato dell'azienda cremonese vanta un incremento annuale del 20 per cento. La sede stessa della software house concittadina è un vero e proprio inno all'innovazione e alla valorizzazione dei talenti più promettenti: Net4Market opera in uffici ubicati all'interno della sede distaccata del Politecnico di Milano, in Via Sesto, ambiente ideale per accogliere i giovani informatici e stare al passo con le tecnologie più recenti.

Ne sono testimonianza due ragazzi americani, Winston La e Aaron Rotem, due stagisti provenienti dalla Lehigh University di Bethlehem, in Pennsylvania. Saranno a Cremona fino alla fine di questo mese, affiancando il team di Net4market, un gruppo di lavoro che conta quaranta professionisti, nel quale figurano ingegneri del software e consulenti di supporto per le piccole, medie e grandi aziende, sia nel settore privato, sia in quello pubblico. In questa azienda nascono applicativi creati ad hoc, integrati con servizi di alto valore tecnologico: «La nostra esperienza - si legge nella presentazione del sito aziendale - è maturata in oltre dieci anni di presenza nel mercato dell'e-procurement, durante i quali abbiamo innovato e assecondato al meglio le richieste dei nostri clienti, con una particolare attenzione all'assistenza». Sono proprio questi dieci anni ad aver fornito a Net4market un vantaggio competitivo non trascurabile. Un vantaggio che ha permesso a Net4Market di accogliere, già ampiamente preparata, i frutti della digitalizzazione. A partire, soprattutto, da una data importante: il 6 Giugno 2014, quando il processo di fatturazione elettronica verso alcuni enti della Pubblica Amministrazione è stato cambiato e regolamentato secondo le specifiche dettate da una normativa completamente



Nell'immagine, Gianmaria Casella

rinnovata. Le fatture cartacee e i documenti nel formato pdf - anche il normale cittadino, nella propria e-mail, si sarà imbattuto in questo tipo di documenti - da quella data non sono più accettati. Lo standard attuale prevede che siano generati in formato elettronico (xml) ed inviate al Centro Interscambio Nazionale (Sdi), il quale le inoltrerà alle amministrazioni interessate rilasciandone ricevuta. Dal 31 Marzo 2015 questo processo è diventato obbligatorio per la maggior parte della Pubblica Amministrazione.

Cogliamo l'occasione per 'tastare il polso' dell'Information Technology italiana, attraverso le parole di Gianmaria Casella, amministratore delegato di Net4Market.

Dottor Casella, a che punto è la tecnologia informatica nel nostro Paese?

Nel contesto europeo l'Italia occupa una delle posizioni migliori: la firma digitale, ad esempio, è stata una innovazione implementata da subito. Nel 2014 abbiamo fatto da apripista, pur con qualche effetto collaterale riscontrato nell'arco degli anni successivi: in alcuni casi, ancora attualmente, non c'è uniformità tra i tipi di firma elettronica u-

tilizzata. Nulla di davvero preoccupante, comunque. Ci sono nazioni che hanno dovuto affrontare problemi ben più invalidanti: uno fra tutti è la stessa definizione tecnico-giuridica di cosa sia la "firma digitale". Gli unici rallentamenti che abbiamo subito sono a causa di una qualità tutta nostra, connotata con la nostra indole: quella di complicare le cose semplici. Gli standard nazionali sono ancora rigidi e non si armonizzano con quanto deciso nell'Unione Europea. La fatturazione elettronica, ad esempio, non segue ancora completamente il tracciato dello standard Peppol (Pan-European Public Procurement On Line, un consorzio di enti governativi nati in seno al Programma Europeo per l'Innovazione e la Competitività, ndr.). Per questa ragione i nostri servizi di consulenza tengono conto di queste lacune, e riescono a trovare una soluzione per ogni caso specifico.

Quali sono, a suo avviso, le aree di queste processi tecnologici che hanno bisogno di maggiore attenzione?
Un problema da risolvere è quello del Documento Unico di Gara, per gli operatori economici. Tutte le autocertificazioni che vengono richieste dalla Pubblica Amministrazione per partecipare agli appalti da tempo hanno bisogno di un'armonizzazione. L'ultima direttiva europea, del 2014, ha stabilito che il documento di autocertificazione deve essere uguale in tutta la comunità, in modo da favorire anche lo scambio transfrontaliero. Ancora una volta il bizantinismo dell'Italia ha complicato i processi: se l'Europa richiede una formulazione con cinque campi, il nostro Paese ha li ha fatti diventare venticinque...

C'è un'area, da qui ai prossimi anni, che Net4Market intende sviluppare maggiormente?

Sì, stiamo pensando di investire forze e competenze in un software specifico per la Sanità. Ritorniamo ai servizi con cui ci eravamo fatti conoscere all'inizio del nostro lavoro, arricchiti però con l'esperienza maturata in problematiche simili. Nel frattempo, visto che l'argomento è sempre di attualità, un occhio particolare è costantemente rivolto all'innovazione, allo sviluppo e ai brevetti volti alla scrittura di software sempre più sicuri e a prova di hackeraggio.

Grazie alla dematerializzazione la carta lascia il posto ai bit e gli acquisti diventano più snelli

Dai documenti cartacei alla cosiddetta dematerializzazione: è solo uno degli aspetti più evidenti dell'e-procurement, termine con il quale si intende il processo di 'approvvigionamento elettronico', ovvero il procacciamento e l'acquisizione di beni e servizi attraverso Internet. Tale processo implica un sistema di regole, modalità organizzative e procedure che comprendono l'impiego di appositi software, studiati e disegnati appositamente per integrare ogni fase.

I sistemi di e-procurement sono utilizzati tra aziende (commercio Business to Business), tra aziende e privati (Business to Consumer) o tra aziende e istituzioni pubbliche (Government to Business o G2B), sfruttando i protocolli del web e le infrastrutture informatiche già presenti per il commercio elettronico. I vantaggi sono molteplici e, così come accade per ogni innovazione, richiede una completa ristrutturazione interna dei processi aziendali. Primo fra tutti l'implementazione di un software gestionale, adeguato alle proprie esigenze. In molti casi l'e-procurement - sia l'intero processo o solamente una sua parte -



viene affidato ad aziende esterne (outsourcing). Uno degli aspetti più rilevanti dell'e-procurement è lo snellimento delle attività a carico dell'ufficio acquisti, consentendo anche alle imprese molto piccole di gestire agevolmente l'intero processo di acquisto di beni e servizi dalla nascita della richiesta o fabbisogno: ciò accade passando attraverso la negoziazione o la gara telematica, fino alla formalizzazione del servizio e relativo ordine-fattura. Le procedure di eProcurement, infatti, permettono di valorizzare il patrimonio fornitori lungo tutto il processo di approvvigionamento, assicurando la tracciabilità dell'intero percorso.