

Niente ha più valore dell'informazione

Nel business moderno è impossibile rinunciare al rapido accesso alle informazioni, poiché sono le sole a permettere di prendere decisioni strategiche, nonché di realizzare e analizzare i processi commerciali.

Negli Anni '70 e '80, s'è verificato il passaggio dall'era industriale a quella informatica. Dal momento che, in questo periodo, la rete per la comunicazione acquisiva sempre maggiore significato, il settore di computer, internet e telecomunicazioni è iniziato a fiorire. Stiamo, dunque, vivendo una fase transitoria non ancora conclusasi, in cui disporre d'informazioni o poterle visualizzare al momento giusto, è diventato determinante per offrire un valore aggiunto. Il significato della produzione di beni materiali va sempre più perdendosi: oggi, è l'intelligenza investita in un bene a essere decisiva per il successo. Le informazioni si sono trasformate in materia prima e merce, grazie all'elaborazione elettronica dei dati e allo scambio globale della conoscenza.

Il sapere raddoppia ogni cinque anni

"Una parte essenziale della vita e del lavoro consiste nel raccogliere dati e conoscenza, memorizzarli, elaborarli, trasmetterli e sfruttarli con l'aiuto di tecnologie dell'informazione e della comunicazione: ecco cosa distingue la società dell'informazione", recita la definizione dell'Ufficio federale tedesco per la formazione e le tecnologie. La quantità d'informazioni e di conseguenza dei dati aumenta quotidianamente: secondo uno studio della "University of California", l'incremento annuale dei dati si muove nell'ambito degli esabyte (1018 byte = 1 trillione di cifre). Mentre nel 1800, il sapere raddoppiava ogni cento anni, oggi, questo accade a intervalli di cinque anni. Non c'è da meravigliarsi quindi, se la raccolta, la gestione e la rappresentazione dei dati giochi un ruolo sempre più importante. Sul mercato IT, ciò è confermato tra le altre cose dal fatto che lo scorso anno importanti aziende di software



che si occupano di Business Intelligence, hanno realizzato importanti acquisizioni: grandi aziende come Oracle hanno assorbito aziende specializzate in processi d'analisi sistemica di dati aziendali in forma elettronica.

Management dati unitario: una necessità

Mercati e tecnologie, che si occupano di memorizzare e gestire informazioni, si trovano nel bel mezzo di un radicale cambiamento: la quantità di dati delle aziende aumenta costantemente e, così, anche la difficoltà di amministrarli in modo efficiente. Se un'azienda vuole sopravvivere, un management dati unitario è certamente utile come mai prima d'ora: i dati corretti devono poter essere rapidamente richiamati al momento opportuno, in caso contrario, si perde tempo prezioso e di conseguenza terreno sul piano concorrenziale. Il 12 novembre 1994, dopo la presentazione di Windows 1.0, Bill Ga-

tes, fondatore di Microsoft, ha formulato per la prima volta la sua visione della fornitura di informazioni facilmente reperibili e disponibili tramite il computer: "Information at your fingertips". Quello che allora era una visione, oggi è diventata una necessità e un'esigenza.

L'importanza delle informazioni per l'azienda

In un'azienda, le informazioni costituiscono la base per le decisioni, plasmano l'orientamento operativo e strategico degli obiettivi aziendali e influenzano il commercio futuro, ma sono significative anche per quello presente e pratico: senza le informazioni giuste non è possibile soddisfare clienti e fornitori. Si è definitivamente concluso il tempo in cui si consultavano le schede in forma cartacea: oggi, le informazioni devono essere disponibili e poter essere trasmesse con la massima rapidità, perché niente è così vecchio come le notizie di ieri.

Informazioni attive

La parola d'ordine è "Informazioni attive": questo significa che non è più necessario procurarle o consultarle, ma che devono essere fornite in automatico dal sistema. Un pratico esempio è il messaging attivo del software ERP Radix, il quale permette d'inviare automaticamente messaggi, come la notifica ai responsabili dell'avvenuto pagamento da parte di un cliente. Il venerdì pomeriggio, il sistema esegue la statistica delle vendite della settimana appena conclusasi e la invia per e-mail o SMS al direttore del reparto. Il vantaggio di questo tipo di fornitura e trasmissione d'informazioni consiste nel fatto che i dati sono a disposizione fin dal momento della loro generazione. In questo modo è possibile prendere decisioni preventive, senza alcun genere di difficoltà o ritardi a causa di mancanza d'informazioni.

Raccolta, gestione e distribuzione centralizzata delle informazioni

Per potere trasmettere e mettere rapidamente a disposizione le informazioni, queste devono prima essere raccolte e gestite centralmente. Il software ERP Radix è una sorta di centrale informativa, che riunisce in una banca dati con sistema centralizzato tutte le informazioni, immediatamente a disposizione, naturalmente solo delle persone autorizzate. A questo scopo, a singoli gruppi di lavoro, reparti o direzione viene fornito un proprio diritto d'accesso, che consente di richiamare informazioni

per loro rilevanti oppure riceverle in automatico. Un programma di gestione espleta tutte le funzioni commerciali, dall'elaborazione dell'offerta, all'evasione dell'ordine, fino alla fatturazione. Le informazioni necessarie come, per esempio, i dati dei clienti o il prezzo degli articoli ordinati, sono memorizzati nella centrale informativa di Radix: sono finiti i tempi delle lunghe ricerche tra i vari raccoglitori.

Raccolta ordinata

La domanda "Dove trovo queste informazioni?" non si pone: i dati sono suddivisi in modo ordinato, accelerando così i tempi di consultazione. In "Info clienti" (F10), tutti i dati dei clienti sono raccolti e organizzati in modo chiaro. Un'opzione di Radix, per esempio, consente d'elencare i singoli articoli già acquistati, specificandone il modello, il momento dell'ordine, la quantità e il prezzo. Tali informazioni possono anche essere utilizzate per la redazione di nuovi documenti, visualizzabili semplicemente con un doppio clic e all'occorrenza modificabili. Naturalmente, con un altro clic possono anche essere richiamati tutti i dati del cliente, come interlocutori, indirizzi o contatti. Radix applica lo stesso principio anche per le "Info fornitori" (F11) e le "Info articoli" (F9).

Rappresentazione e analisi dei processi

Spesso, le singole informazioni assumono un valore particolare, questo, se messe in

relazione e adeguatamente rappresentate. A tal proposito, Radix prevede l'explorer documenti, una finestra informativa che rappresenta chiaramente la completa concatenazione di informazioni e documenti, offrendo così una rapida sintesi sul loro collegamento in rete. Così facendo, vengono visualizzate le singole fasi commerciali e le informazioni ad esse correlate, dall'offerta, all'ordine presso un fornitore o la propria produzione, fino alla bolla d'accompagnamento e alla fattura in entrata o alla risposta da parte della produzione, fino alla bolla d'accompagnamento per il cliente e alla relativa fattura. I documenti Radix sono ordinati in modo chiaro e le relazioni tra loro sono visibili a colpo d'occhio grazie all'esplicita rappresentazione. Questa struttura permette a tutti i collaboratori d'individuare rapidamente le informazioni e i documenti di cui hanno bisogno, che possono essere immediatamente aperti con un doppio clic. Questo garantisce un rapido accesso a tutta la documentazione, senza inutili perdite di tempo e ricerche snervanti. Per l'analisi dei dati sono a disposizione diversi explorer, i quali permettono una rapida navigazione nell'intrico dei dati: l'explorer delle commissioni, quello degli ordini o dell'elenco dei pezzi sono importanti strutture d'orientamento di Radix, che consentono un'analisi dinamica della situazione, per prendere una decisione tempestiva.

Il modulo "Gestione dei progetti" va addirittura oltre, rendendo possibile, tra l'altro, la redazione di statistiche sull'andamento del processo e un continuo controllo dei costi: spese e ricavi sono sempre sotto controllo e il calcolo può essere costantemente verificato o riconteggiato. Radix at your fingertips, appunto!

Il vostro interlocutore competente è

Paul Schäfer, paul.schaefer@acs.it,
Tel. 0472 27 27 27

The screenshot shows a software window titled 'Informazioni clienti'. At the top, there are navigation buttons like 'Ven', 'Ven.Mov', 'SM', 'PA', 'Piz', 'Ric.Piz', 'Magazzino', 'Contabil', 'Pog', 'Reci', 'CRM', 'Stat', 'Note', and 'Cliente'. Below this is a search bar with 'Filtri' and a date range 'Data Doc: 01.05.2006 - 31.12.2006'. A table of documents is displayed with columns for 'Data Doc', 'Importo merce', 'Totale imp. fattura Cod Pag', 'Descr. pagamento', 'Agente', and 'None agente'. The table contains several rows of data, with the last row highlighted in blue. At the bottom, there are summary fields for 'Valore', 'Cons.', and 'Saldo'.

PA: Nr Doc: Data Doc	Importo merce	Totale imp. fattura Cod Pag	Descr. pagamento	Agente	None agente
63.10.11.2006	610,20	790,24.33	Rich. versamento 30 gg. f.m.	001	Noberto Pisano
15.14.12.2006	109,00	129,60.33	Rich. versamento 30 gg. f.m.	001	Noberto Pisano
16.30.12.2007	4.650,00	5.416,00.33	Rich. versamento 30 gg. f.m.	001	Noberto Pisano
1.04.01.2008	2.232,59	2.479,11.33	Rich. versamento 30 gg. f.m.	001	Noberto Pisano
11.02.04.2008	19.025,11	20.485,65.33	Rich. versamento 30 gg. f.m.	001	Noberto Pisano
12.02.04.2008	6.240,00	7.486,00.34	Rich. vers. 30/60 gg. d.l.	001	Noberto Pisano

Summary fields at the bottom: Valore: 30.388,20; Cons.: 0,80; Saldo: 0,00