

LENOVO-NETAPP
PARTNERSHIP
PER IL MERCATO ENTERPRISE

Anno 8 - Numero 73 - Ottobre 2018

MAGAZINE

channelcity



Mercato
Solution UP, il nuovo cloud
a valore di Computer Gross

Speciale
Fatturazione Elettronica
Le soluzioni e il supporto
al canale di Evolution, PA Digitale
Passepartout, TeamSystem
Zucchetti, Wolters Kluwer

QNAP, il futuro si costruisce con i Partner

NELLA FOTO
da sinistra a destra:

DALE CHEN
VP of Sales & Marketing Division,
QNAP Systems

ALVISE SINIGAGLIA
Italy Country Manager, QNAP

CLAUDIO PELOSI
Italy Account Manager, QNAP

TONY CHOU
Regional Manager, QNAP

FRANCESCO CAMILUCCI
Italy Pre Sales Manager, QNAP

ARIANNA ABBONDANDOLO
Italy Marketing Manager, QNAP

Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - IO/MI



PA Digitale, dall'e-fattura alla vera innovazione

Competenza ed esperienza consentono alla software house lodigiana di trasformare in reale innovazione i cambiamenti portati dalle nuove tecnologie all'interno di Enti e aziende private. Nelle mani del canale soluzioni Web native, disponibili in cloud

di C.R.

“A

bbiamo l'orgoglio di aver tracciato in Italia la strada dell'innovazione digitale, diventando in questi anni un indiscusso punto di riferimento per la Pubblica Amministrazione chiamata alla digitalizzazione. Per questo nel 2014 abbiamo iniziato a studiare processi che potessero ridurre i tempi e migliorare il flusso di tutto ciò che si muove intorno alla fattura: ricevimento, controllo, verifica del ricevimento dei beni, esito del collaudo, registrazione contabile, mandato di pagamento” afferma Fabrizio Toninelli, Amministratore Unico di PA Digitale. Il campo di studio è stato un cliente

d'eccellenza: il Segretariato Generale della Presidenza della Repubblica. Qui la software house lodigiana è stata chiamata a rivisitare tutti i processi gestionali in ottica digitale, con il risultato che oggi al Quirinale le informazioni Xml viaggiano tra i vari uffici direttamente sulle scrivanie 'elettroniche', senza più bisogno di carta o Pdf, un passaggio che ha permesso di ridurre i tempi di evasione dei documenti da decine di giorni a qualche giorno. Forte di questa esperienza PA Digitale ha potuto affiancare oltre 1.000 clienti, tutti appartenenti alla Pubblica Amministrazione.

Naturalmente, come puntualizza Toninelli, il significato della Fatturazione Elettronica va ben oltre il software e anche se oggi il sistema che consente di emettere fatture

in Xml, riceverle, conservarle e, magari, effettuare una parziale registrazione in automatico in contabilità sembra essere l'obiettivo, in realtà tutto ciò è meramente strumentale. “In questi anni abbiamo trattato, nei nostri sistemi cloud, quasi 10. milioni di documenti: questo è un elemento che ci rende differenti sul mercato. Siamo, infatti, l'unica software house per il 'privato' che, grazie a questa esperienza diretta, conosce le dinamiche di un ufficio, che sia un Ente o un'azienda, dove ci sono pur sempre uomini che si vedono sostituire processi identificati con la carta, con processi senza carta. Possiamo, quindi, far assaporare alle aziende sin da subito le opportunità del digitale, superando le problematiche del cambiamento” spiega il numero uno di PA



**FABRIZIO
TONINELLI**
Amministratore
Unico di PA
Digitale S.p.A.

Digitale, sottolineando come per un qualsiasi operatore informatico senza esperienza la fattura elettronica rappresenti solo l'ennesimo problema da gestire all'interno di una piccola azienda o di uno studio professionale. "In realtà non è così e, con il giusto aiuto nel rivedere i processi, anche la fattura elettronica potrà portare a un miglioramento del lavoro" precisa. Le-fattura è, infatti, l'inizio della digitalizzazione di cui tutti potranno beneficiare, è quindi l'avvio di un percorso, non un semplice punto di arrivo.

COMPONENTI TECNOLOGICHE DA PROPORRE 'A CONSUMO'

Nel percorso di digitalizzazione del Paese, il ruolo dei rivenditori sul territorio è indispensabile e fondamentale. "Purtroppo, oggi la maggioranza delle software house sta proponendo soluzioni per la Fatturazione Elettronica che rappresentano un mero strumento informatico di ricezione ed emissione delle fatture. In questo modo vengono tralasciati tutti gli aspetti riguardanti il cambio radicale dei processi e, quindi, la proposta è come sempre quella del nuovo prodotto software da vendere per fare nuovo business, sfruttando i grandi numeri" commenta l'Amministratore Unico. Tutto questo si traduce in una richiesta di grande impegno da parte del canale, che si ritrova ancora una volta a vendere qualcosa di percepito dalle aziende o dai commercialisti come l'ennesimo balzello del Governo e fonte di guadagno per le

software house. La proposta di PA Digitale punta ad essere diversa. "I nostri clienti, per scelta strategica e mission, non sono le aziende o i professionisti, ma gli operatori Ict che possono essere sia le software house sia rivenditori di qualsiasi software gestionale per aziende e commercialisti. La proposta economica che facciamo loro è assolutamente innovativa e scardinante tutti i principi di questi decenni di informatica: PA Digitale fornisce, infatti, al canale le componenti tecnologiche con pagamento 'a consumo', lasciando liberi gli operatori di proporre ai clienti la loro politica commerciale" chiarisce Toninelli, convinto che le soluzioni digitali debbano avere un costo alla portata di tutti, mentre oggi, come rileva, prodotti e servizi software in cloud, come la Fatturazione Elettronica, hanno ancora costi esageratamente troppo alti.

La proposta di PA Digitale, oltre a non temere confronti tecnologici e funzionali, punta a garantire costi contenuti e innumerevoli vantaggi per il canale e i clienti finali. "La nostra proposta è solo cloud, all'inizio Asp e poi SaaS: tanti sinonimi che per noi da sempre hanno avuto come declinazione soluzioni Web native con dati in server farm di PA Digitale, servizi garantiti 24 ore su 24 per 365 giorni all'anno, nessun costo di infrastruttura né per il canale, né per il cliente finale e totale autonomia dei nostri partner che, via Web e con un paio di click, sono in grado di attivare i servizi ai clienti, rendendoli operativi in pochi secondi" spiega

l'Amministratore Unico.

Grazie a questo tipo di proposta, gli operatori di canale possono accrescere la propria offerta gestionale con servizi per la digitalizzazione e dematerializzazione: gestione documentale, conservazione, firma digitale, gestione Pec, webmail, Fatturazione Elettronica PA e B2B, condivisione dati con clienti e fornitori, e molto altro ancora. Questi sono solo alcuni esempi dei servizi che i partner possono liberamente comporre nelle loro offerte per reingegnerizzare in ottica digitale i processi gestionali. Una formula commerciale e giuridica che fa mantenere loro la titolarità del rapporto con i clienti, aziende o commercialisti. Inoltre, il costo contenuto dei servizi cloud permette ai partner di applicare ai clienti un prezzo sensibilmente inferiore, il che si traduce in una loro maggiore soddisfazione anche da questo punto di vista.

Forte l'impegno della software house sul fronte della promozione di una cultura digitale sempre più diffusa. Per affiancare i suoi partner, in particolare, PA Digitale mette a disposizione percorsi formativi pensati per aiutare il canale a presentarsi come consulenti per la digitalizzazione. Percorsi non solo tecnici, ma anche normativi per offrire un quadro completo del nuovo contesto in cui andranno ad operare: ne è un esempio il servizio di formazione e approfondimento legislativo reso attraverso un fitto calendario di incontri e seminari on line.



Rivenditore
software

SEGUIMI E TI FARÒ SCOPRIRE...

70,000€ 'ANNO

è il tuo costo della **Fattura B2B**
da rivendere ad ogni tuo cliente azienda
(massimo 5.000 fatture emesse e 10.000 fatture ricevute)

Conservazione digitale a norma inclusa



PADIGITALE
INNOVAZIONE PER LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE
WEB TECHNOLOGY FOR A REAL INNOVATION

Rivenditore
software

SEGUIMI E TI FARÒ SCOPRIRE...

445,00€ 'ANNO

è il tuo costo della **Fattura B2B** da rivendere
ad ogni tuo cliente commercialista
con 80 aziende clienti
(senza contare il numero di fatture trattate)

Conservazione digitale a norma inclusa



PADIGITALE
INNOVAZIONE PER LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE
WEB TECHNOLOGY FOR A REAL INNOVATION

PADIGITALE

INNOVAZIONE PER LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

WEB TECHNOLOGY FOR A REAL INNOVATION

SEGUIMI E TI FARÒ SCOPRIRE...

Un nuovo modo per

- **distinguerTi** dai competitor
- **valorizzare** il TUO brand
- **arricchire** la TUA offerta per commercialisti e aziende
- **fare il TUO nuovo business** nell'era dell'Agenda

Digitale a costi "pay per use".

Con la piattaforma **WebTec** puoi erogare servizi digitali SaaS ai tuoi clienti.

Invoice Manager fa parte di WebTec ed è il servizio di fattura B2B da rivendere ai tuoi clienti aziende e commercialisti.

