



Innovare in azienda con l'outsourcing dei processi documentali

Enzo Capilli

Sales & Operations Manager – BU Business Services

Océ Italia



Milano, 10 e 11 novembre 2010

Domanda ?



1. Qual è lo **status**
della gestione
documentale
della mia azienda?



Milano, 10 e 11 novembre 2010



Il Ciclo di Vita dei documenti



Milano, 10 e 11 novembre 2010



Domanda ?



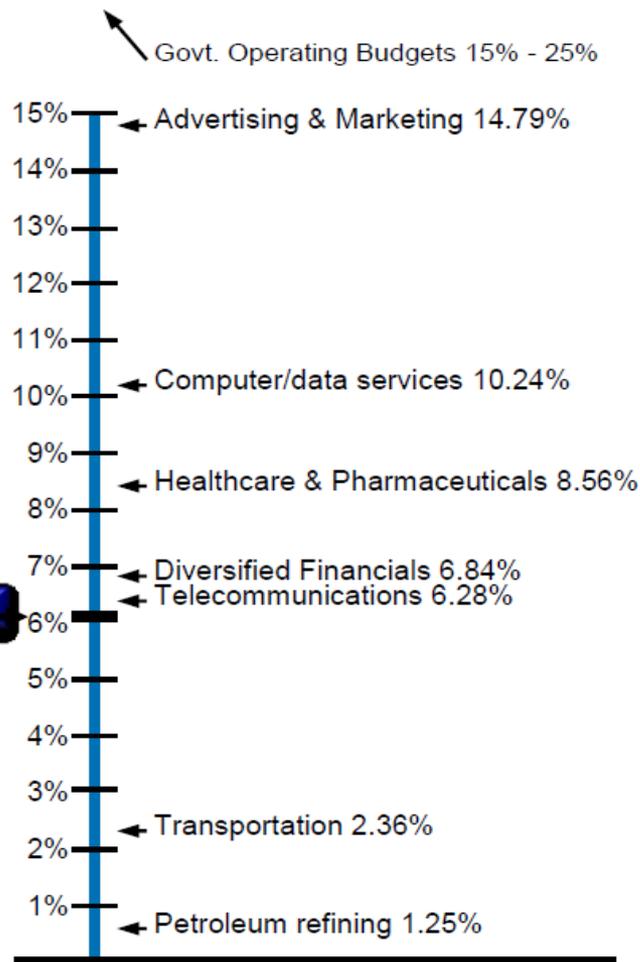
2. Qual è il suo
livello di spesa
complessivo?



Milano, 10 e 11 novembre 2010



Spesa in % nella gestione documentale vs il fatturato



- Le grandi Aziende spendono in media il **6,1% dei ricavi annuali** relativamente alla gestione documentale
- I costi relativi ai documenti differiscono per segmento di mercato
 - 1-2% settori Petrolifero e Logistica
 - 15-25% settori ADV & MKTG, Pubblica Amm.ne

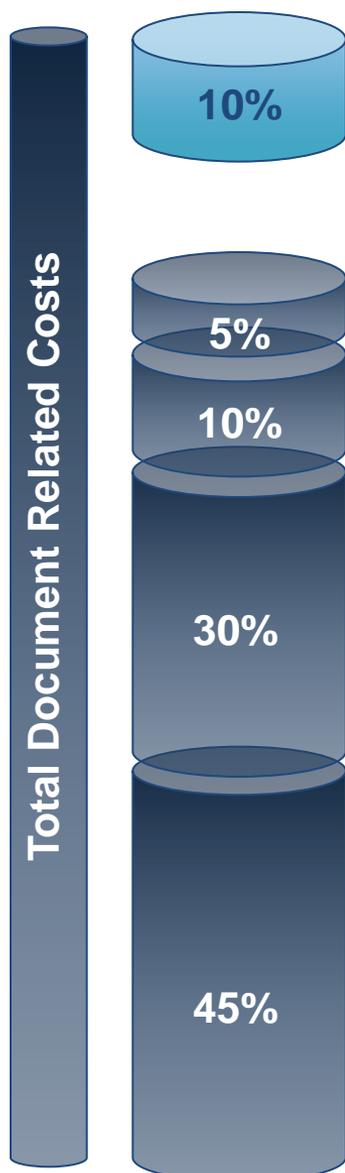


Fonte: Info Trends 2009

Milano, 10 e 11 novembre 2010



Composizione della spesa documentale



Costi visibili dei documenti (10%)

- Attrezzature hardware e software
- Assistenza tecnica
- Materiali di consumo

Costi sommersi (90%)

- costi amministrativi e acquisti (5%)
- supporto e infrastruttura IT (10%)
- processi: tempi uomo per la produzione, scansione e distribuzione documentale (30%)
- tempi uomo spesi per le fasi a monte e a valle della gestione documentale (creazione, indicizzazione, archiviazione, ricerca...) (45%)



Fonte: Info Trends 2009

Milano, 10 e 11 novembre 2010



Domanda ?



3. Quanto sono importanti i **documenti** nella gestione del “core business” della mia azienda e soprattutto, quanto **l’innovazione** nei processi documentali può contribuire agli obiettivi aziendali in termini di **crescita del business e riduzione dei costi?**



Milano, 10 e 11 novembre 2010



L'outsourcing per innovare

La particolare forma di BPO chiamata **Document Process Outsourcing (DPO)** consiste nell'affidare ad un partner interi processi di business a elevata intensità documentale, al fine di:

- Affidare al Partner l'onere dell'investimento in tecnologie HW e SW per la gestione dei processi documentali
- Massimizzare l'efficienza, attraverso l'accesso al Know-how del Partner, gestendo un mix di processi/servizi legati ai documenti
- Ottenere saving immediati sui costi diretti e saving incrementali nel medio-lungo termine, allargando il mix dei servizi.
- Contrattualizzare obiettivi a breve-medio-lungo con il Partner coerenti con l'evoluzione del proprio core business
- Aumentare il proprio fatturato (migliore reattività, time-to-market, migliore qualità, incremento SLA, migliore tempo di risposta a clienti)
- Variabilizzare costi fissi

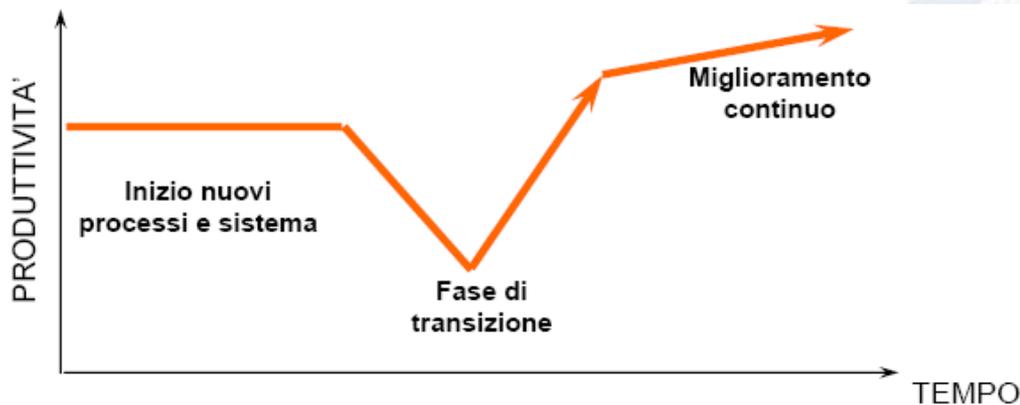


Milano, 10 e 11 novembre 2010



L'outsourcing ...una strategia

- Anche nell'ambito della Gestione Documentale, l'outsourcing rimane una leva strategica, basata su Persone – Processi - Tecnologie
- Distinguiamo Tattica vs Strategia
- Il rapporto di Partnership vs un rapporto di Fornitura



Milano, 10 e 11 novembre 2010



Case History



Business Services - Outsourcing di servizi aree amministrazione-controllo e amministrazione-gestione delle risorse umane

Obiettivo: Progetto (paperless) di integrazione tra sistema documentale e sistema gestionale



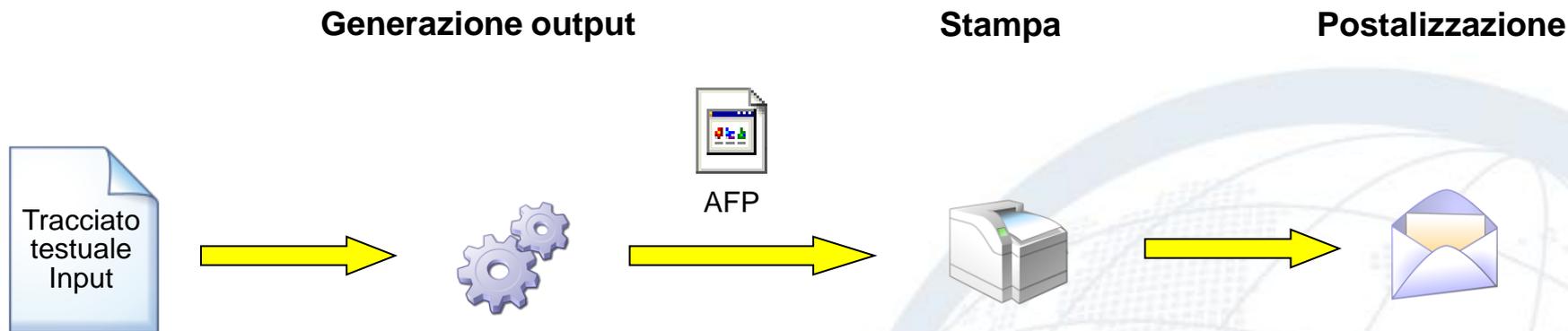
Milano, 10 e 11 novembre 2010



Case History

Soluzione: Progetto a più fasi:

Fase 1 – Primo anno contrattuale: outsourcing del centro stampa/postalizzazione massiva con cessione di risorse, introducendo dispositivi di nuova tecnologia basata sul modulo discreto ed aventi una produttività sufficiente a garantire la produzione degli output precedentemente prodotti in diversi centri stampa



Dati: 8 milioni di stampe, 2 milioni di imbustamenti

Problemi e rischi legati ai tempi di consegna, elevati costi per il reperimento degli spazi e la difficoltà nella gestione della conservazione dei documenti di legge



Milano, 10 e 11 novembre 2010



Case History

Fase 2 – Sette mesi successivi: Implementazione un sistema di produzione di documenti che permetta la creazione di file PDF in modalità “file singolo con file indice associato”, gestendo un unico layout di creazione del documento, per ogni tipologia

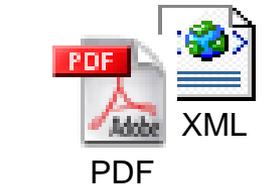
Gestionale



Generazione output



Archiviazione



Consultazione



On-line
E-mail
Intranet aziendale

Conservazione Sostitutiva



Dati: 5 milioni di stampe (- 35%), 1,7 milioni di imbustamenti (-15%)

Conservazione Sostitutiva a norma de legge del Libro Unico del Lavoro

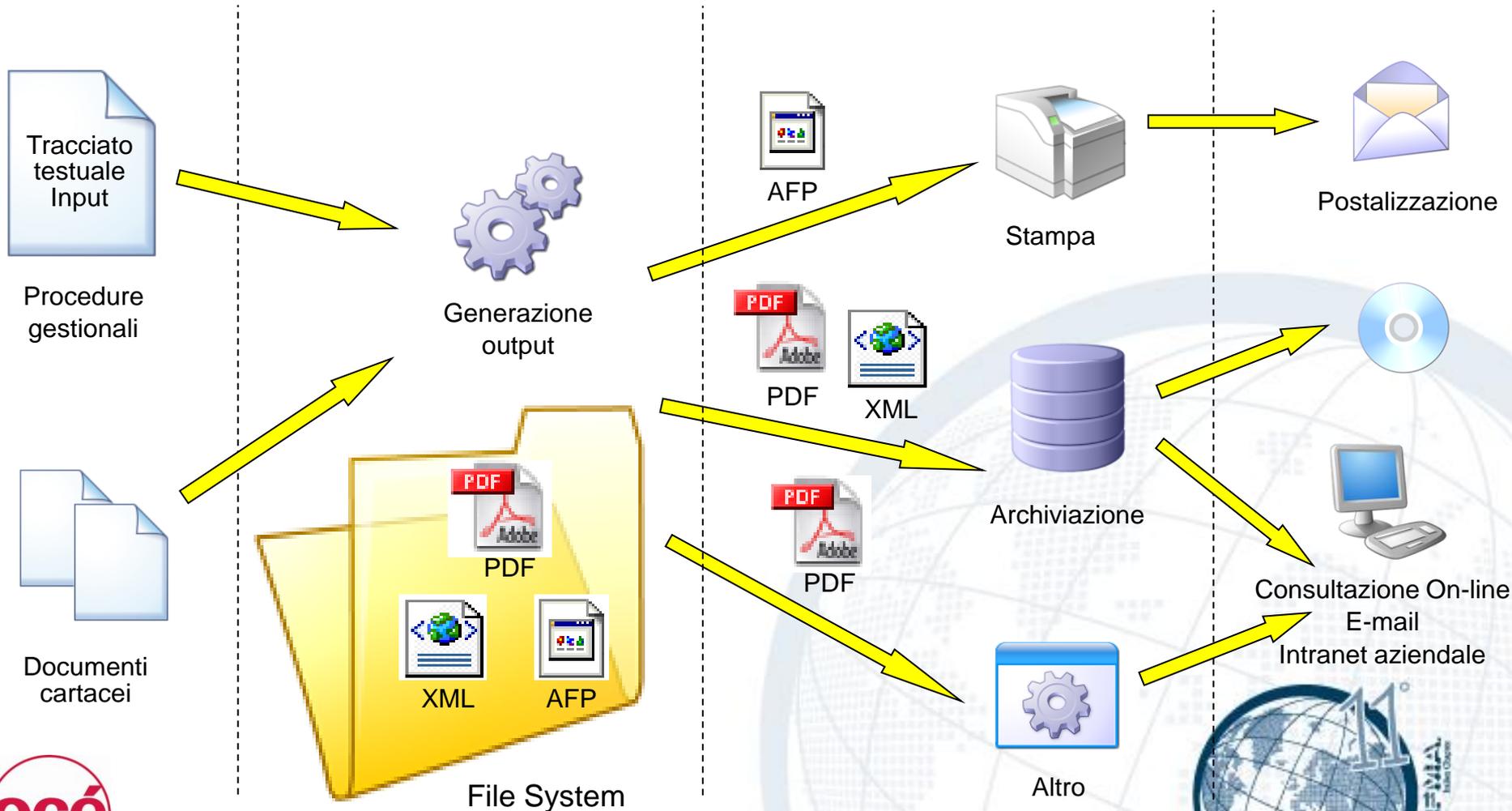


Milano, 10 e 11 novembre 2010



Case History

Fase 3 – Architettura attuale



Milano, 10 e 11 novembre 2010



Case History

Risultati dichiarati dal cliente

Tempo



- Veloce Gestione Documentale
- Rapida Archiviazione
- Immediata Ricerca
- Semplicità di Conservazione

- Consultazione senza spostamenti fisici
- Condivisione senza carta
- Riduzione della Postalizzazione

Denaro

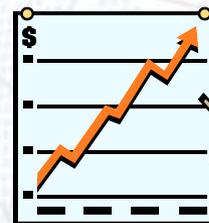


- Maggiore efficienza
- Processi fluidi
- Saving dei costi di gestione
- Riduzione nella perdita di documenti

- Miglioramento immagine aziendale
- Riservatezza e sicurezza degli archivi
- Aumento della produttività
- Nuovi Servizi per i Clienti



Risparmio



Profitto



Milano, 10 e 11 novembre 2010

Come procedere ?



COSTRUIRE IL VOSTRO STUDIO DI FATTIBILITA'

- STUDIO E ANALISI DELLA SITUAZIONE ATTUALE
- ORIENTAMENTO AD UN SERVIZIO BASATO SULLE ESIGENZE DELL'AZIENDA E DISEGNO DI UN NUOVO MODELLO
- INDIVIDUAZIONE E VALUTAZIONE DEGLI SCENARI E DELLE LORO IMPLICAZIONI

FASE 1

FASE 2

FASE 3

QUELLO CHE L'OUTSOURCING PUO' FARE PER VOI

- Studio del CTP attuale & problematiche della gestione dei processi documentali
- Un business case con i risparmi potenziali ed i miglioramenti delle prestazioni
- Una visione chiara della transizione e l'approccio al cambiamento e la capitalizzazione delle opportunità

Milano, 10 e 11 novembre 2010



Facility management convention

Cut the Costs. Build the Business.



Océ Business Services offers onsite document outsourcing services that enable our customers to cut their costs, build their business and focus on their core processes.



Milano, 10 e 11 novembre 2010



Grazie per l'attenzione.

Enzo Capilli

*Sales & Operations Manager – BU
Business Services*

Océ Italia

Strada Padana Superiore 2
20063 Cernusco sul Naviglio (MI)
Tel 02927261

E-mai: Enzo.Capilli@oce.com



Milano, 10 e 11 novembre 2010

