

## IBM annuncia un nuovo software B2B per aiutare le aziende ad approfondire le interazioni con partner e fornitori

Le nuove offerte, disponibili in cloud e 'on premise', forniscono maggiori informazioni, visibilità e controllo su tutta la value chain

### Milano - 28 mag 2014:

In occasione dello [Smarter Commerce Global Summit](#) di Tampa, [IBM](#) ha annunciato un nuovo software B2B, disponibile in cloud e 'on premise', che aiuta le organizzazioni ad approfondire le interazioni con partner e fornitori, in modo che beni e servizi siano fruiti esattamente dove e quando servono.

Con questo nuovo software, IBM offre ai responsabili aziendali maggiori 'insight' e maggiore controllo sulle relazioni di business esterne, riducendone i rischi e aumentando la collaborazione. Viene rafforzata la sincronizzazione su tutto l'ecosistema, assicurando che queste reti complesse di relazioni incrementino realmente la capacità di innovare e acquisire vantaggi competitivi.

Ora che le aziende si stanno focalizzando sempre di più attorno alla [customer experience](#), costruire interazioni più profonde con partner e fornitori diventa fondamentale. Secondo l'[Institute for Supply Management](#), la maggior parte del valore creato per i prodotti o i servizi di un'azienda ha origine dal suo ecosistema di partner e fornitori. In qualunque organizzazione, che abbia decine, centinaia o migliaia di fornitori e partner, ciascuno di essi riveste un ruolo importante nel fornire una customer experience di alto livello.

*"Ora più che mai il destino di un'impresa è profondamente legato al successo della sua rete mondiale di partner e fornitori", spiega John Mesberg, Vice President, B2B & Commerce Solutions, IBM. "Gestendo queste interazioni complesse con precisione e intuizione straordinarie, le organizzazioni possono creare nuove vie d'accesso al commercio, che permettono di fornire customer experience eccezionali. Con questo annuncio, IBM trasforma radicalmente le dinamiche con partner e fornitori, per accelerare il time-to-revenue rispetto all'intera catena del valore".*

Le nuove funzionalità di interazione con fornitori e partner, basate su cloud e disponibili 'on premise', permettono di:

-- **Migliorare la collaborazione per un più rapido time-to-value:** la piattaforma IBM Multi-Enterprise Relationship Management (MRM) permette alle grandi organizzazioni di collegare e gestire processi di business condivisi attraverso le diverse community - di partner, fornitori e clienti - dell'ecosistema. MRM riduce inoltre in misura significativa il processo, spesso laborioso, di *onboarding* dei partner commerciali, riducendo i tempi del 90 per cento, che si traduce in un'accelerazione del time-to-revenue.

-- **Ottenere insight per un migliore processo decisionale:** IBM Sterling B2B Services Reporting and Analytics potenzia [IBM Sterling B2B Collaboration Network](#) attraverso il monitoraggio delle transazioni su tutto l'ecosistema di un'organizzazione, per aiutare le imprese a individuare i trend prestazionali e prendere decisioni migliori.

-- **Ridurre il rischio con una migliore compliance:** grazie alle potenziate funzionalità di [IBM Standards](#)

[Processing Engine](#), [Supplier Lifecycle Management](#) e [Contract Lifecycle Management](#) le aziende sono in grado di monitorare, gestire e intervenire sulla base dei dati associati al rischio e alla conformità, con una vista completa della value chain e con la possibilità di mitigare il rischio in modo proattivo.

-- **Condividere i dati in modo più rapido ed efficiente:** IBM Aspera eXtreme File Transfer consente alle aziende di inviare Big data alla massima velocità, su qualsiasi distanza, evitando le limitazioni e i rallentamenti del networking tradizionale. IBM Aspera Enterprise File Sync and Share completa questa soluzione, fornendo ai team la possibilità di condividere e scambiare, in modo rapido e sicuro, dati di qualsiasi dimensione direttamente dal desktop e dai dispositivi mobile, rendendo più facile che mai l'avvio di trasferimenti sicuri ad alta velocità.

Lenovo collabora con IBM per semplificare e approfondire la collaborazione con partner e fornitori. Utilizzando IBM Sterling B2B Integration Services, Lenovo ha costruito una base dati unificata per collegare e collaborare attraverso l'intero ecosistema di partner, riducendo dell'85 per cento il tempo richiesto per l'*onboarding* dei nuovi partner. Ottimizzando la sua value chain grazie alle soluzioni IBM, Lenovo assicura la completa soddisfazione dei clienti, dall'acquisto fino all'evasione dell'ordine, alla fatturazione e all'assistenza.

*"Il percorso che porta Lenovo a diventare il leader globale dei PC non è stato intrapreso in modo autonomo",* spiega Chuck Igba, Director, B2B/EDI Strategy & Enablement, Lenovo. *"La nostra attività dipende da più di 325 partner commerciali globali, che contribuiscono all'innovazione dei nostri prodotti.*

*Grazie all'implementazione delle soluzioni IBM, forniamo ai business leader di Lenovo una vista a 360 gradi su tutto l'ecosistema, consentendo così di massimizzare il valore apportato all'azienda dai nostri partner e fornitori".*

L'iniziativa Smarter Commerce di IBM fornisce soluzioni innovative, che aiutano le aziende a trasformare il proprio business migliorando le interazioni con clienti, fornitori e partner.

Per ulteriori informazioni, visitate il sito [http://www.ibm.com/smarterplanet/us/en/smarter\\_commerce/overview/](http://www.ibm.com/smarterplanet/us/en/smarter_commerce/overview/).

Per restare aggiornati sulle ultime notizie di IBM Smarter Commerce, seguite #smartercommerce.

---