

IBM e i Business Partner: soluzioni per la distribuzione all'ingrosso

IBM ha delineato un'ampia offerta di soluzioni informatiche in grado di risolvere i problemi tipici delle piccole e medie aziende che operano nella distribuzione all'ingrosso.

Il progetto rientra nell'iniziativa Industry Solution Portfolio, che vede IBM farsi promotore di reti di competenze interne e dei suoi Business Partners per offrire soluzioni e-business specifiche e su misura a settori d'industria altamente specializzati. La globalizzazione, l'aumento della pressione competitiva e le nuove tecnologie impongono alle aziende del mercato della distribuzione all'ingrosso di essere più veloci, efficienti, dinamiche e controllate. E' quindi sempre più importante adottare sistemi e soluzioni formative evoluti e aggiornati, in grado di snellire i processi interni, migliorare l'interazione con clienti e fornitori, rendere più efficace il controllo dell'organizzazione aziendale. Unendo le proprie competenze tecnologiche all'esperienza di alcuni Business Partner selezionati, IBM ha dunque messo a punto un'offerta specifica per i grossisti di piccole e medie dimensioni: dall'ERP al Supply Chain Management, dalla Business Intelligence al CRM, le soluzioni proposte supportano i distributori nella gestione di tutte le loro attività, tra cui ad esempio le campagne sconti, gli accordi extracontrattuali, i riordini, le promozioni, l'ottimizzazione delle scorte e il controllo della marginalità. Sono anche disponibili soluzioni wireless particolarmente innovative che permettono di velocizzare i flussi di comunicazione, offrendo ad agenti e venditori la possibilità di accedere alle applicazioni aziendali anche da remoto. "Grazie alla collaborazione dei nostri partner, abbiamo predisposto un portafoglio completo e affidabile di servizi, soluzioni hardware e software per il mondo della distribuzione all'ingrosso, con un'attenzione particolare per le necessità delle piccole e medie imprese", ha sottolineato Piero Tana, Direttore Marketing IBM, divisione Piccola e Media Impresa. "I nostri clienti troveranno le migliori soluzioni per ottimizzare i processi interni ed esterni e migliorare il time to market e la logistica". I sedici Business Partner che affiancano IBM in questo progetto sono: Bitech-Dinema, Blue Age Sistema, Datasys Network, Engineering, Format Systems & Networks, IBS, Informatica, Infotel, Gruppo Labinf, Macro Group, Micronics Computer, P@rtners, Pragma Progetti, Sidim, Sistemi Europei e Tecnologie Informatiche. Si tratta di aziende che possono vantare una lunga esperienza nel campo delle soluzioni IT per la distribuzione all'ingrosso, grazie a numerosi progetti di successo già implementati presso aziende di questo specifico mercato. Anche le PMI che intendono acquistare queste soluzioni su misura dei Business Partner possono usufruire dei servizi finanziari IBM: agevolazioni e finanziamenti personalizzati che consentono alle aziende di investire senza dover affrontare un impegno economico troppo oneroso.

Pubblicato il: 12 luglio 2002

Fonte: [Silvia Vergani](#)

Autore: [Redazione FullPress](#)

Link: <http://www.ibm.com/it/distribution>

News inserita in: [Business intelligence](#)

