

GUIDA AL BUSINESS

6 Motivi per scegliere NetSuite come pianificatore delle risorse d'impresa (ERP)





Mettiti comodo e leggi.
Tempo di lettura: 4 minuti

6 Motivi per scegliere NetSuite come pianificatore delle risorse d'impresa (ERP)

Se stai utilizzando un sistema ERP che non è più supportato o non ha un piano d'azione per i prossimi 5 anni, è arrivato il momento di esaminare altre soluzioni. Ecco sei buoni motivi per cui NetSuite dovrebbe essere in cima all'elenco delle piattaforme software da valutare.

Nessuna compagnia che utilizza lo stesso sistema ERP (pianificazione delle risorse d'impresa) da 10 se non addirittura 20 anni ama pensare a cosa comporti rimuovere e sostituire tale soluzione. Tuttavia è proprio questo che alcuni fornitori di ERP stanno chiedendo ai propri clienti. E nonostante i vecchi sistemi manchino di svariate funzionalità oggi fondamentali per le aziende, molte sono ancora restie a effettuare un aggiornamento.

Le aziende al giorno d'oggi temono la perdita di produttività e i problemi di migrazione dei dati che possono verificarsi durante l'implementazione. Per questo non vogliono abbandonare i sistemi in uso, anche se comportano dei costi irrecuperabili.

Non sempre si rendono conto che un nuovo e innovativo sistema ERP può migliorare di gran lunga la produttività dei dipendenti, fornire un maggiore accesso a dati, tendenze e approfondimenti sulle prestazioni e migliorare notevolmente la trasparenza negli ordini di acquisto e di vendita, oltre che nei processi inerenti il flusso di lavoro.

Il sistema ERP di NetSuite è stato creato per il cloud oltre 20 anni fa. Esso comprende due aggiornamenti annuali senza interruzioni, prevede un piano d'azione a lungo termine e gestisce un pacchetto completo di funzioni aziendali automatizzate quali finanza, fatturazione, pianificazione, acquisti, vendite, marketing e inventario.

Questa guida aziendale esplora gli attuali cambiamenti in atto nel mercato ERP e fornisce sei ottimi motivi per guardare oltre l'offerta cloud del tuo attuale fornitore scoprendo un sistema ERP altamente funzionale e basato su cloud come NetSuite.

Il tuo business ha bisogno di un nuovo sistema nervoso centrale

I sistemi ERP sviluppati negli anni 1980s e 1990s erano basati su tecnologie precedenti e si concentravano su funzionalità aziendali specifiche per ogni settore. Nel tempo sono stati aggiornati, “incorporando” nuove funzioni (ad es. strumenti di reportistica e analisi). Gli sviluppatori originali di questi software hanno creato nuovi codici per consentire loro di sopravvivere ben oltre il loro naturale ciclo vitale. Gli utenti di soluzioni ERP obsolete oggi devono trovare un nuovo sistema nervoso centrale per il proprio business.

“Non amiamo la tecnologia complicata. Vogliamo soltanto portare a termine il lavoro, quindi più la tecnologia è semplice, meglio è. È questo che ci ha portati a scegliere NetSuite.” Bladnoch Distillery

Piuttosto che scegliere la strada in apparenza più semplice adottando la proposta cloud dell'attuale fornitore, ogni azienda dovrebbe prendersi il tempo necessario per esplorare altre opzioni e capire qual è la piattaforma più adatta alle proprie esigenze. Solo così potrà massimizzare i profitti e far fruttare appieno il proprio investimento.

Ecco sei buoni motivi per cui le aziende che si affidano da anni o addirittura decenni a vecchie soluzioni ERP in loco dovrebbero valutare NetSuite come un possibile nuovo fornitore:

1. **Passare a NetSuite è facile.** Qualunque percorso tu scelga, richiederà comunque una transizione completa, quindi perché non esplorare tutte le opzioni invece di scegliere subito quella apparentemente più semplice e che comporta una minore resistenza? Passare a una soluzione ricca di funzionalità come NetSuite non è più complicato di migrare alla versione basata su cloud del tuo attuale software aziendale.
2. **NetSuite ha un'offerta di prodotti cloud matura e collaudata nel tempo.** Per il quarto anno consecutivo Gartner Inc. ha posizionato [Oracle NetSuite](#) nel quadrante dei Leader del suo Quadrante Magico relativo ai sistemi di gestione finanziaria basati su cloud per aziende di dimensioni medie, grandi e globali nel 2021. NetSuite ERP è nato su cloud oltre 20 anni fa e presenta svariate funzionalità, come l'elaborazione delle buste paga, che mancano ad altri sistemi ERP cloud. Ti offre tutte le possibilità del tuo attuale sistema e tante altre.
3. **Prenditi il tuo tempo.** Non lasciare che il tuo attuale fornitore ti spinga verso la sua soluzione cloud ERP dicendoti che è la scelta migliore per te. Qualsiasi azienda che utilizza un vecchio sistema non più supportato dal proprio fornitore, che rischia di essere ritirato o che non dispone di un piano d'azione a lungo termine dovrebbe esplorare tutte le possibili opzioni prima di prendere una decisione così importante. Iniziando questo processo ora, ossia prima che il tuo attuale ERP diventi obsoleto o non supportato, puoi scegliere tu il momento migliore per farlo in base ai tuoi impegni, prendendoti il tempo per valutare tutte le opzioni e pianificare il tuo percorso per il futuro.
4. **NetSuite è una scelta a lungo termine.** Qualsiasi azienda che è stata costretta ad abbandonare un sistema ERP su cui ha fatto affidamento per anni vuole essere certa che il suo prossimo fornitore di software la accompagnerà a lungo e che non deciderà di ritirare il proprio prodotto entro i prossimi cinque o dieci anni. Facendo parte di Oracle, NetSuite è una scelta solida. E la piattaforma che ha sviluppato 23 anni fa e che continua a perfezionare per i suoi clienti, è altrettanto sicura e affidabile. NetSuite dimostra costantemente tutto il suo impegno nel migliorare i propri prodotti.
5. **Scegli il tuo VAR (Rivenditore a valore aggiunto).** Alcuni fornitori incoraggiano i propri clienti a utilizzare uno fra pochi rivenditori a valore aggiunto (VAR) per gestire le implementazioni ERP cloud. Per progetti ERP articolati, un VAR

che non capisce la tua attività specifica può portare a un processo di implementazione estremamente costoso e complesso. Con NetSuite le aziende possono scegliere i propri partner di implementazione, molti dei quali sono specializzati in uno o più segmenti verticali, ossia hanno una vasta esperienza di implementazione ERP all'interno di tali settori.

6. **Accedi a un ampio mercato di ISV.** I fornitori di software indipendenti (ISV) producono e vendono software innovativi che soddisfano le esigenze di più clienti o che nascono per un'azienda specifica. Molti ISV fanno ricorso a piattaforme ERP, compresa NetSuite. Proprio per questo, una volta implementato il nuovo software, i dipendenti in prima linea non noteranno un grande cambiamento nel sistema o nei processi. Costruiti per funzionare su più piattaforme, questi prodotti ampliano l'ambito operativo di un ERP integrandosi con piattaforme più grandi. Il marketplace di SuiteApp di NetSuite è ben consolidato e popolato da un'ampia gamma di applicazioni, grazie alle quali supera quello di altri sistemi ERP cloud. E se l'applicazione di cui hai bisogno non è ancora disponibile sul mercato, un ISV la creerà appositamente per te.

Con NetSuite puoi:

1. **Crescere con facilità:** Raggiungi l'agilità, la flessibilità e la scalabilità di cui la tua azienda ha bisogno per alimentare l'innovazione e la crescita.
2. **Avere un quadro più completo della tua impresa:** La business intelligence (BI) incorporata fornisce informazioni in tempo reale su indicatori di prestazione dell'azienda, dandone una visione unificata.
3. **Mettere al sicuro il futuro dei tuoi affari:** Puoi dire addio alle limitazioni dovute alle diverse versioni e guadagnare in agilità, grazie a un programma che è sempre aggiornato, con tutte le personalizzazioni necessarie a sostenere la tua attività.

La ristrutturazione IT offre al mediatore assicurativo e di gestione patrimoniale del Regno Unito una piattaforma per la crescita

SPF Private Clients (SPF) è nata nel 1999 come branca per i servizi finanziari di Savills PLC. Oggi conosciuta come SPF Private Clients a seguito di una acquisizione della gestione, offre ai suoi clienti servizi finanziari su misura per mutui, assicurazioni, gestioni patrimoniali e consulenze finanziarie commerciali. Nel 2018, l'investitore di capitale privato Cabot Square Partners ha acquisito il 70% dell'attività



commerciale, portando alla creazione di una associazione temporanea di imprese chiamata Lendco, specializzata in acquisto di beni immobili, prefinanziamenti e ristrutturazioni.

Partita con pochissimo personale, SPF è cresciuta fino a superare i 300 dipendenti ed è scesa poi a 75 dopo la crisi finanziaria. In seguito all'acquisizione di Cabot, SPF conta ora circa 180 dipendenti e un portafoglio in crescita, con uno sportello unico per tutto ciò che riguarda proprietà, generazione di ricchezza e investimenti, comprese assicurazioni private/per i clienti e mutui specializzati. Fortemente influenzata dall'incertezza economica e di mercato, SPF è diventata esperta nell'adattare la propria strategia aziendale per assicurarsi una crescita futura. Sostenuta dal successo della sua attività di prestiti e investimenti di capitale privato, sta costruendo un solido portafoglio con il supporto del suo pacchetto tecnologico. Così può garantirsi una posizione autorevole per riconoscere e superare le future incertezze del mercato.

- **Nuvoloso con possibilità di sole.** SPF ha ereditato da Savills il software on-premises Unit 4 Dream, senza una roadmap di sviluppo e senza le funzionalità di reporting richieste dagli investitori. Con Dream l'azienda poteva vedere i dati ma doveva poi fare ricorso ad Excel per lavorarci. Ha iniziato pertanto ad allontanarsi dalla vecchia tecnologia e a cercare una soluzione in linea con la sua strategia di consolidamento delle applicazioni.
- **Facendo cambiamenti su vasta scala.** SPF ha preferito NetSuite a Unit 4, Microsoft, Sage, SAP e Blue Square perché è un'azienda nativa su cloud che ha integrato contabilità e finanza

nel cuore della piattaforma. SPF ha sostituito ben quattro sistemi, Unit 4, Concur, Sage e Croner con NetSuite. Questo è stato possibile grazie al modello SuiteSuccess e a un'implementazione da remoto che ha semplificato il processo di selezione e ha permesso un'attivazione senza problemi, con l'integrazione di paghe, gestione delle spese, software ERP, HR e CRM.

- **Le connessioni sono la chiave del successo.** L'allineamento delle componenti assicurativa, di debito e patrimoniale dell'azienda è un requisito fondamentale per SPF. Il collegamento di queste componenti, che attualmente si trovano su sistemi separati, e la loro integrazione su NetSuite consentirà la reportistica automatica e una maggiore visibilità tra il reparto vendite e i clienti. Per pensare in grande quest'azienda ha bisogno dei sistemi e del supporto adeguati.

Con l'aumento della richiesta ai direttori dei sistemi informativi e ai direttori IT di valutare diverse opzioni ERP cloud e/o di risolvere le problematiche specifiche dell'attuale fornitore (come piattaforme non supportate e disattivate), ora è il momento di esplorare un ERP nativo su cloud, applicabile a un'ampia gamma di clienti e con nessun rischio di diventare obsoleto.

“NetSuite è l'unico provider che è sempre stato su cloud, ha davvero soddisfatto tutte le mie aspettative.”

SPF Private Clients



ORACLE
NETSUITE

www.netsuite.com/it



Ciao-Netsuite_IT@oracle.com

+39 0287335139

Copyright © 2022, Oracle and/or its affiliates. This document is provided for information purposes only, and the contents hereof are subject to change without notice. This document is not warranted to be error-free, nor subject to any other warranties or conditions, whether expressed orally or implied in law, including implied warranties and conditions of merchantability or fitness for a particular purpose. We specifically disclaim any liability with respect to this document, and no contractual obligations are formed either directly or indirectly by this document. This document may not be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, for any purpose, without our prior written permission. Oracle, Java, and MySQL are registered trademarks of Oracle and/or its affiliates. Other names may be trademarks of their respective owners.