



RetailUp > E-commerce

OPEN INNOVATION IN PRACTICE

eCommerce B2b, ecco 9 startup che aiutano a collegare l'azienda con la sua filiera

di Eliana Bentivegna
02 Mar 2018

Aziende

O Osservatori Digital Innovation

Altri Argomenti

E e-commerce B2b

S Supply Chain

Una recente ricerca degli Osservatori Digital Innovation ha individuato 117 realtà internazionali e 20 nazionali che rivedono in chiave digitale il modo in cui un'organizzazione si relaziona con fornitori e altri attori. Alcune hanno fatto il pitch durante la presentazione del report. Qui tutti i dettagli su come funzionano

La definizione di eCommerce B2b non è ben delineata come per l'eCommerce B2c e per tale ragione non sempre è facile ricondurre a una clusterizzazione efficace le startup che vi orbitano attorno. Una opzione possibile è quella di focalizzarsi sulle aziende che sviluppano soluzioni che rivedono, in chiave digitale, il funzionamento di un'organizzazione nel modo in cui questa si relaziona con gli attori (Business) della filiera di riferimento. Da questo perimetro così tracciato sono quindi escluse quelle aziende che sviluppano soluzioni volte a supportare i processi interni alle aziende (come, per esempio, la gestione elettronica documentale).

La Ricerca degli Osservatori Digital Innovation ha così individuato 117 startup internazionali e 20 nazionali nate dal 2012 a oggi e con almeno un finanziamento ricevuto negli ultimi tre anni. Delle startup analizzate 115 hanno dichiarato il finanziamento ricevuto, che complessivamente ha raggiunto 583,4 milioni di dollari, con una concentrazione notevole sulle prime 10 startup del settore, che hanno raccolto fondi per 364 milioni di dollari, pari al 62% del totale. Se da un lato la natalità delle startup sta diminuendo – negli ultimi tre anni si è passati dalle 41 del 2015 alle 24 del biennio 2016/2017 – dall'altro i finanziamenti ricevuti sembrano invece essere in crescita di oltre il 60% tra il 2016 e il 2017 e, per il solo 2017, hanno raggiunto i 183,7 milioni di dollari.

I risultati della ricerca sono stati presentati da Camillo Loro ed Elisa Santorsola, ricercatori dell'Osservatorio Fatturazione Elettronica & eCommerce B2b, lo scorso 20 febbraio al Workshop di Startup Intelligence dedicato a questa tematica. L'incontro ha ospitato il pitch di 9 startup di fronte alla platea della community degli Innovation Manager italiani; tra le aziende della community presenti, anche Acantho, ACI, BNL BNP Paribas Leasing Solutions, Danieli, Esprinet, Esselunga, Ferrero, Ferrovie dello Stato Italiane, Inail, Lavazza, Mastercard, Pelliconi, Prysmian Group, Rai Way, Sisal.

La Ricerca ha analizzato le startup rispetto a diverse dimensioni: macro ambiti applicativi, settore di riferimento, target di clientela. La dimensione più interessante è senz'altro la prima, perché consente di esaminare più da vicino i processi interessati dall'innovazione. A tale proposito sono stati individuate 4 aree principali: eProcurement, eProcurement ed eSupply Chain Execution, eSupply Chain Execution, eSupply Chain Collaboration.

La prima area comprende le startup che coprono le esigenze delle aziende nei processi pre-transazionali (ricerca, qualificazione e negoziazione dei fornitori). Si tratta prevalentemente di piattaforme online che permettono di ricercare fornitori (di un determinato settore o con delle caratteristiche particolari). Rientrano in questo ambito startup come 4cLegal, Mathesia e BorsadelCredito.it, intervenute al Workshop del 20 febbraio.

4cLegal, fondata da Alessandro Renna, è una piattaforma che consente alle aziende (grandi, medie e anche di piccole dimensioni) di trovare lo studio legale più adatto alle proprie esigenze di assistenza. Attraverso un "Beauty Contest Digitale", ovvero una procedura competitiva online, le aziende possono scegliere lo studio più adatto in qualsiasi area del diritto e della fiscalità: operazioni di Merger & Acquisition (M&A), incarichi di assistenza continuativa, revisione di modelli organizzativi, gestione della proprietà intellettuale, recupero crediti, contenzioso ecc.

Si parla di piattaforma anche per BorsadelCredito.it, presentata da Livio Montesarchio, che funge da tramite tra persone private (o prestatori istituzionali) che desiderano investire capitale e le aziende italiane che hanno necessità di un finanziamento. Non si passa dunque dagli intermediari tradizionali: tutto viene fatto online, senza spreco di carta e/o di tempo.



La competitività delle imprese dipende dalla capacità di gestire e promuovere la trasformazione digitale e l'innovazione imprenditoriale: scopri come si fa la Digital Open Innovation!

"Reputation based" è la piattaforma di Mathesia, startup incubata in PoliHub e dedicata al mondo dell'ingegneria matematica. Su Mathesia, raccontata dal CEO Ottavio Crivario, le aziende che hanno bisogno di supporto nell'implementazione dei propri progetti d'innovazione, dall'IoT all'industry 4.0, dall'ottimizzazione di processo o prodotto allo sfruttamento dei Big Data, possono interfacciarsi con specialisti nel campo della modellistica matematica, del calcolo scientifico ad alte prestazioni, della data science.

Passando all'area del eProcurement a eSupply Chain Execution troviamo startup che hanno sviluppato soluzioni che coprono più processi, dalla fase pre-transazionale fino alla gestione del Ciclo Ordine-Consegna-Fatturazione-Pagamento, come Borsino Rifiuti. Questa startup, presentata da Gian Luca Vorraro, consente a coloro che producono rifiuti, sia pericolosi che non, di poter vendere o smaltire i propri rifiuti mettendo all'asta dei lotti (di rifiuti). Oltre al meccanismo dell'asta, tutte le aziende intermediarie/raccogliatrici e gli impianti di trattamento e smaltimento possono inserire le loro migliori condizioni di prezzo e la tipologia dei rifiuti che sono autorizzati a trattare. In questo modo, i produttori di rifiuti (grazie alla piattaforma) hanno la possibilità di conoscere e contattare direttamente il "raccoglitore". Per garantire che i rifiuti vengano trattati e smaltiti nel miglior modo possibile, la piattaforma accetta solo Intermediari Rifiuti iscritti all'Albo dei Gestori Ambientali, la cui solvibilità è monitorata dal servizio di Cerved.

Nell'area eSupply Chain Execution rientrano le startup che supportano i processi transazionali tra due aziende (B2b), spesso contribuendo anche alla gestione di una parte o dell'intero Ciclo dell'Ordine. In questo ambito sono state ospitate al Workshop ben 4 startup. ClouDesire, presentata dal CEO Eddy Fioretti, che abilita logiche di Customer Journey Monetization, cioè mette grandi Service Provider in condizione di offrire ai rispettivi mercati di riferimento più servizi – sia propri che di terze parti – più velocemente, con qualunque pricing model "as a Service", e di gestire l'intero flusso di fatturazione/pagamento/ incasso. Qapla', raccontata da Roberto Fumarola, è una piattaforma che consente alle aziende di controllare e verificare l'andamento delle spedizioni che vengono affidate ai corrieri. Essa si occupa della presa in carico della spedizione e del relativo monitoraggio con un pannello, consultabile dalle aziende, che traccia i diversi passaggi, oltre che della gestione di tutte le notifiche personalizzate verso il destinatario finale.

Dedicato al settore delle fatture B2b è il sistema pensato da GetYourBill che, come spiega il fondatore e CEO Alvise Abu-Khalil, consente a esercenti, retailer e professionisti di intestare, in modo completo e senza errori, la fattura di vendita (ad aziende, professionisti o privati) utilizzando solo la Partita IVA o il Codice Fiscale del cliente finale, e rendendola disponibile su un portale cloud visibile al cliente finale, al merchant e ai rispettivi commercialisti/ amministrazioni. Nello stesso ambito si muove Workinvoice, presentata da Fabio Bolognini, Chief Risk Officer: attraverso il modello della piattaforma la startup permette alle piccole e medie imprese che hanno fatture commerciali attive, non scadute e ancora da incassare, di renderle disponibili a una serie di investitori (fondi sia italiani che esteri) per ottenere velocemente liquidità.

Peter Lindqvist ha presentato la startup tedesca Evertracker, unica presente a rientrare nell'area dell'eSupply Chain Collaboration, categoria che raccoglie le nuove realtà che propongono piattaforme per lo scambio di dati e informazioni tra le aziende al fine di avere una maggiore collaborazione e condivisione di informazioni utili a rendere una più efficiente la Supply Chain. Con sede ad Amburgo, Evertracker è una piattaforma che permette alle aziende di monitorare i processi logistici in tempo reale e automatizzare le attività umane, con una conseguente riduzione dei costi aziendali. La piattaforma ricorre all'intelligenza artificiale, equipaggiando le catene logistiche di sensori intelligenti che ne permettano l'analisi dei dati in tempo reale. I clienti delle aziende sono costantemente aggiornati riguardo agli aspetti della consegna della merce, ricevendo delle notifiche in caso di cambiamenti nella consegna dell'ordine.



Eliana Bentivegna

Osservatorio Startup Intelligence - Osservatorio Design Thinking for Business

Seguimi su

