

Gestione del credito, priorità delle Telco

va.ma.

Parlando di software per le Telco, è certo che i Crm stanno subendo una profonda evoluzione, che il billing è pressoché consolidato, così come l'Erp, mentre la gestione del credito operativo è una priorità. «Non posso dire con certezza quanto pesino i crediti nel fatturato di una Telco - afferma **Angelo Benvenuti**, general manager



Angelo Benvenuti - Realtech Italia

di **Realtech Italia**, ma è certamente una bella fetta». Il tutto è iniziato quando il profitto legato ai servizi di telecomunicazioni è drasticamente sceso, le aziende Telco, allora, hanno preso in mano i bilanci e si sono rese conto che la gestione del credito

Sembra essere la fetta di business più rilevante ora che i margini sui servizi di telefonia si sono ridotti all'osso. Le aziende hanno bisogno di tool

è stata sottovalutata per troppo tempo. «Se prima si puntava sui clienti con morosità più alta di una certa soglia - prosegue Benvenuti - ora l'obiettivo è di far "rientrare" tutti». Così, **Sap** si presenta con una sua soluzione specifica, Rm-Ca (Receivables management Contract accounting) che in Italia vede come partner privilegiato per l'implementazione Realtech, filiale nostrana di una multinazionale tedesca. «Possiamo definirci uno dei pochi "competence center" di Sap per le soluzioni in ambito Telco in Italia come Rm-Ca» afferma il manager. In particolare, Rm-Ca si integra ovviamente su piattaforma Sap che, sempre secondo Benvenuti, sembra essere discretamente presente in questo mercato ma, grazie ai connettori specifici, può essere accostata anche a soluzioni Erp o Crm di altri vendor. □