

WHITE PAPER



TC2.NEXT

DISTRIBUTORE VIRTUALE

Automazione, riduzione della complessità
e qualità del servizio

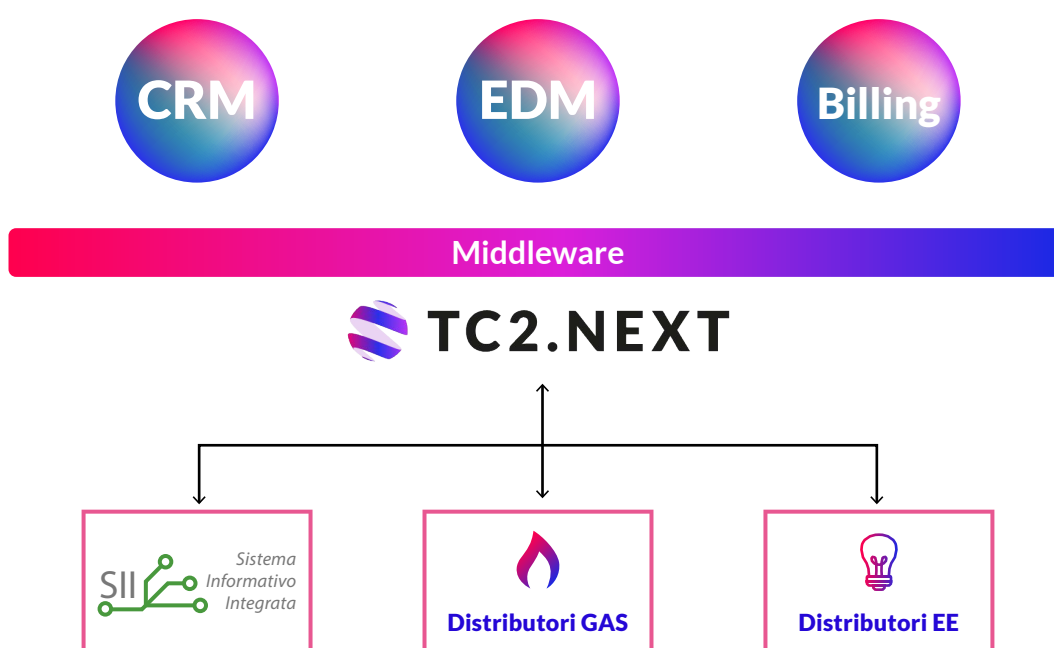
INDICE

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | EXECUTIVE SUMMARY | 3 |
| 2 | CHI SIAMO | 5 |
| 2.1 | Terranova | 5 |
| 2.2 | Trilance per le società di vendita gas & power | 6 |
| 3 | CONTESTO OPERATIVO E CRITICITÀ | 6 |
| 3.1 | Relazioni con sii e distributori: la complessità informativa della filiera | 6 |
| 4 | TC2.NEXT IL DISTRIBUTORE VIRTUALE | 7 |
| 4.1 | TC2.NEXT: un identikit | 7 |
| 4.1.1 | Presupposti operativi | 7 |
| 4.1.2 | Aree di competenza | 8 |
| 4.1.3 | Referenze | 8 |
| 4.2 | TC2.NEXT: come funziona | 9 |
| 4.2.1 | Application to application | 10 |
| 4.2.1.1 | Connettori standard ee in AtoA | 11 |
| 4.2.1.2 | Connettori standard gas in AtoA | 11 |
| 4.2.2 | Scambio di file | 12 |
| 4.2.3 | Configurabilità e automatismi | 12 |
| 4.2.4 | Prestazioni | 12 |
| 5 | TC2.NEXT: COPERTURA FUNZIONALE | 13 |
| 5.1 | TC2.NEXT Operation | 13 |
| 5.2 | TC2.NEXT Metering | 15 |
| 5.3 | TC2.NEXT Invoicing | 16 |
| 5.3.1 | Lybra: il supply chain controller nato per gli operatori Gas & Power | 17 |
| 6 | TC2.NEXT: VANTAGGI E BENEFICI | 18 |
| 6.1 | Automazione | 18 |
| 6.2 | Riduzione del cost to serve | 18 |
| 6.3 | Privacy e dispersione dei dati | 18 |
| 6.4 | Customer satisfaction | 19 |
| 6.5 | Evoluzione normativa ed esperienza | 19 |
| 6.5.1 | Compliance normativa | 19 |
| 6.5.2 | Diversi modelli di comunicazione | 19 |
| 6.5.3 | Business continuity | 19 |
| 6.5.4 | Know how ed ampliamento copertura | 19 |
| 6.6 | TC2.NEXT: scenari di integrazione | 20 |
| 6.6.1 | TC2.NEXT: integrazione con la mappa applicativa del cliente | 20 |
| 6.7 | Sicurezza e scalabilità | 20 |
| 6.7.1 | Sicurezza | 20 |
| 6.7.2 | Scalabilità | 21 |
| 6.8 | Configurazioni | 21 |
| 7 | CONCLUSIONE | 22 |
| 8 | CONTATTI | 22 |

1 - EXECUTIVE SUMMARY

TC2.next è il **Distributore Virtuale** che si pone a valle della mappa applicativa per **virtualizzare la complessità** insita nella filiera Gas & Power fungendo da **unico intermediario** nelle comunicazioni tra gli operatori e i principali attori della filiera, ovvero i **distributori** ed il **Sistema Informativo Integrato**. Garantisce inoltre tempestività ed automazione negli scambi informativi, abilitando processi efficienti ed innovativi.

Tale attività semplifica le operazioni messe in atto a monte sui sistemi, in quanto l'interlocutore unico che garantisce un modello di dialogo consistente è proprio TC2.next, il quale crea benefici per le Operations, per la semplicità delle integrazioni software con gli altri strumenti, ma anche per il livello di servizio che abilita una diffusa comunicazione in AtoA con SII e Distributori.



I flussi informativi gestiti da C2.next riguardano:

- **servizi e prestazioni** erogati dal SII e dai Distributori;
- **flussi di misura** messi a disposizione dai Distributori per mezzo del SII;
- **documenti fiscali e analitici** provenienti dai Distributori relativi al ciclo di **fatturazione passiva** (per l'approfondimento di questo tema si fa riferimento al White Paper: Lybra – Supply chain controller).

Servizi e prestazioni erogati dal SII e dai Distributori: gli operatori del mercato Gas & Power devono mantenere un rapporto costante con il **SII** per lo **scambio di pratiche**, ma anche con i **distributori** dislocati sul territorio nazionale. Tale struttura del mercato fa sì che le comunicazioni con questa

tipologia di soggetti possa diventare molto onerosa per la qualità del dato che transita su questi canali ma anche per le difficoltà di comunicazione e la profonda conoscenza necessaria in questo ambito. Con la crescita della numerosità dei punti forniti il problema si amplifica rischiando di generare sia inefficienze operative, sia lungaggini per la gestione delle pratiche, ma anche qualche problema sulla garanzia della privacy del dato trattato laddove gestito a mano, soprattutto se presenti attività esternalizzate.

In aggiunta, il mercato è in continuo movimento e le variazioni normative generano impatti anche importanti sui processi aziendali, richiedendo analisi continue, profonde e verticali di processi specifici in modo da implementare modifiche software mirate a minimizzare tali impatti sulle eventuali integrazioni e sui sistemi di CRM.

TC2.next Operation risolve questi problemi! **Incorpora la conoscenza per gestire le necessarie trasformazioni del dato e rende semplice per i sistemi ed i processi di CRM il dialogo e la gestione delle pratiche**, sia che si tratti del dialogo con i distributori o con il SII.

La costante attività di studio normativo ed evoluzione contribuisce a dare valore in quanto viene garantita **proattività** e **minimizzazione degli impatti normativi** sui processi generali: in sostanza, gestiamo la complessità normativa e la risolviamo tramite gli strumenti di TC2.next.

Flussi di misura messi a disposizione dai Distributori per mezzo del SII: l'altra anima strategica di TC2.next è data dallo strumento **TC2.next Metering** il quale si occupa dei **flussi di misura**. In questo caso il tema delle diversità degli interlocutori è stato semplificato dall'avvento del SII che ne ha standardizzato tracciati e processi. Tuttavia, le **difficoltà di connessione** e **sincronizzazione** sono spesso elementi da risolvere; inoltre, chi entra nel merito dei dati che si trovano in questi file, sa bene che è evidente la **diversa costruzione del contenuto informativo** a seconda del distributore che ha prodotto un determinato tracciato a monte del SII. In sostanza, la complessità è ridotta rispetto alla dimensione delle pratiche di connessione tuttavia, non è del tutto risolta ed i problemi che si riscontrano sui file di misura si trasferiscono direttamente sui sistemi di Energy Data Management (EDM) e di Fatturazione.

TC2.next Metering risolve questi problemi attivando un **sincronizzatore proprietario** che garantisce la continuità della ricezione dei file e la verifica della completezza dei contenuti informativi che vengono notificati ai sistemi a valle. Inoltre, permette di attivare una serie di strumenti di correzione automatica degli errori sistematici che si trovano nei file che provengono da specifici distributori, informando l'utente su ogni step di lavorazione.

Anche in questo caso l'attenzione alla normativa è fondamentale: i nostri analisti sono proattivi nell'implementazione delle modifiche necessarie che impattano sul ciclo attivo delle società di vendita di Energia Elettrica e Gas naturale.

In sintesi, la gestione di tale complessità informativa:

- richiede l'impiego massiccio di risorse;
- genera un elevato rischio di errore;
- rende necessario un controllo frequente e puntuale sull'andamento dei flussi;
- provoca un certo grado di disallineamento tra i sistemi della mappa applicativa;
- dilata in modo importante i tempi di erogazione del servizio ai clienti finali (pensiamo, per esempio, l'automazione AtoA per le fissazioni degli appuntamenti, oppure per valutare la contendibilità di un punto).

TC2.next assume quindi il ruolo di facilitatore e si prende carico della complessità tipica della filiera assorbendola. I sistemi della mappa applicativa dialogano con TC2.next che si occuperà poi di tradurre le comunicazioni nei tracciati richiesti dal SII e dai diversi distributori ed interpretarne le risposte. Tutto questo avviene in modo **automatico** ed in **tempo reale**: lo scambio di flussi può quindi avvenire senza alcun intervento da parte dell'operatore che può dedicarsi ad un'operatività by exception.

Relativamente alla gestione di pratiche e servizi, ad esempio, TC2.next, secondo le configurazioni impostate, crea in automatico i tracciati di connessione, li trasmette al SII o al Distributore di riferimento, ne scarica gli esiti e allinea i sistemi della mappa applicativa, tutto in tempo reale.

TC2.next, infatti, possiede già a bordo l'intelligenza per tradurre le pratiche nei "linguaggi" richiesti dai diversi interlocutori e mette a disposizione i **connettori Application to Application** con i **maggiori distributori italiani di gas ed energia elettrica, disponibili "off-the-shelf"**.

Un'unica integrazione - tra la mappa applicativa e TC2.next - fornisce un software chiavi in mano che permette di comunicare in AtoA con il SII e i distributori con una copertura che raggiunge circa il 94% dei PDR e il 92% dei POD su scala nazionale.

TC2.next mette inoltre a disposizione modalità alternative di interscambio dei file per tutti quei distributori che non mettono a disposizione il canale di comunicazione in AtoA quali lo scambio massivo di file csv, automatizzato tramite la tecnologia RPA, e, marginalmente, il data entry tramite un'apposita interfaccia web semplificata.

TC2.next semplifica quindi, virtualizzandola, la gestione della complessità informativa tipica della filiera:

- abbattendo il numero di errori nella creazione dei tracciati e quindi eventuali ritardi dovuti all'invio di file dalla formattazione non corretta, efficientando quindi i processi, perché i tracciati dei file da scambiare sono sempre aggiornati secondo le disposizioni normative o dei Distributori;
- riducendo le risorse dedicate alla gestione dei rapporti con la filiera ed i relativi costi, perché tutti gli scambi vengono totalmente automatizzati;
- eliminando l'oneroso controllo sui flussi perché, essendo gestiti in automatico, non hanno bisogno di alcuna operatività manuale se non in caso di gestione degli errori segnalati dall'applicativo stesso;

- eliminando i disallineamenti tra sistemi perché, essendo integrato all'interno della mappa applicativa e lavorando in tempo reale, TC2.next trasmette nello stesso momento i dati di competenza a tutti i sistemi coinvolti;
- abbattendo, grazie alla comunicazione in real-time, i tempi di erogazione del servizio ai clienti finali creando così una migliore Customer Experience, elemento chiave che fidelizza il cliente incidendo quindi fortemente sulla durata del rapporto di fornitura.

Automazione, semplificazione e verticalità sono le parole chiave che guidano la mission di TC2.next: un unico strumento che permette di gestire tutte le criticità legate alle relazioni con la filiera. Quello che offriamo è quindi un'**unica soluzione** che permette di **efficientare i processi, migliorare le performance e aumentare il livello di servizio offerto** al cliente finale.

2 - CHI SIAMO

2.1 TERRANOVA

Terranova nasce nel **2001** e da allora lavora instancabilmente per sviluppare soluzioni innovative e di qualità con l'obiettivo di rendere semplici i processi complessi tipici del mercato Energy & Utilities, sostenendo così le imprese nel loro processo di crescita, digitalizzazione ed innovazione.

Nel 2016 si verifica la prima acquisizione che porta l'azienda ad espandersi: stiamo parlando proprio di **Trilance**, la divisione dedicata allo sviluppo di software pensati per le società di vendita del settore Gas & Power. Nel 2022 si aggiunge alla famiglia Terranova un nuovo membro: **Ambiente.it**, la Green Data Company specializzata nello sviluppo di software per la Gestione Ambientale.

È così che le competenze di Terranova, Trilance e Ambiente.it si sono unite per offrire le migliori tecnologie per servire il mercato del Gas, dell'Energia Elettrica, dell'Idrico e della Gestione dei Rifiuti.

L'intero gruppo, al 31 agosto 2022, mette in campo 313 risorse distribuite in ben 13 sedi, 4 delle quali all'estero, che lavorano in sinergia per sviluppare e migliorare continuamente le soluzioni offerte.

Il gruppo Terranova è leader nel mercato, oltre che nei settori storici di **Distribuzione e Vendita di Gas ed Energia Elettrica**, anche per il **Servizio Idrico**, per l'**Ambiente** e per progetti di **Smart Network e Smart Grid** orientati alle Smart City, in Italia e all'estero.

Importanti sono anche le collaborazioni con **partner d'eccellenza** quali il gruppo **Pietro Fiorentini**, una tra le maggiori realtà industriali del Nord Est italiano attiva da oltre 70 anni e che, dal 2011, detiene un'importante partecipazione strategica in Terranova, ma anche con altre realtà innovative come Arcoda, HPA, QuestIT e Giunko.

Tutto questo patrimonio di competenze ed esperienza viene messo a disposizione dei clienti Terranova per offrire soluzioni software di qualità, complete e flessibili, perfette per gestire la volatilità del mercato di riferimento.

Il gruppo Terranova nel 2021 ha raggiunto i 43 milioni di fatturato, con un totale attivo di 95 milioni di euro. Terranova può vantare, inoltre, un costante trend in crescita per quanto riguarda il fatturato, con un + 21% nel triennio 2019 - 2021.

2.2 TRILANCE PER LE SOCIETÀ DI VENDITA GAS & POWER

Trilance è la **divisione** di **Terranova** specializzata nell'offerta di **soluzioni software** dedicate alle **società di vendita** che operano del **mercato Gas & Power**. Prende forma nel **2016** mettendo a fattor comune le competenze e l'esperienza delle due aziende Trilance S.r.l. e Terranova.

Il connubio tra queste due realtà ha dato vita ad un **centro di competenza** in cui **esperienza** e **professionalità** si fondono allo scopo di sviluppare e fornire alle aziende che operano nel mercato retail Gas & Power soluzioni che possano essere un punto di riferimento solido e qualificato per gestire

ogni snodo operativo del mercato di riferimento.

L'**obiettivo? Sostenere** le **aziende**, grazie ad un processo continuo di ricerca, nel loro processo di digitalizzazione, innovazione, crescita e consolidamento del business e della posizione sul mercato in un'ottica di piena sostenibilità.

Tutte le soluzioni sviluppate dalla divisione Trilance sono fortemente orientate a cogliere le sfide della Digital Transformation, a garantire elevati livelli di automazione ed a supportare attivamente i clienti nel raggiungimento degli obiettivi di compliance. L'esperienza ha permesso inoltre di sviluppare una profonda conoscenza dei clienti, delle loro necessità e dei loro processi, elementi chiave per poter fornire soluzioni che sappiano anticipare le criticità con flessibilità ed innovazione.

Trilance crea soluzioni per rendere semplici i processi complessi, integrandole e sviluppandole in modo continuativo secondo le esigenze normative e di business.

3 - CONTESTO OPERATIVO E CRITICITÀ

Nel settore retail Gas & Power le criticità di gestione che si riscontrano sono sicuramente numerose e diverse tra loro, ma una in particolare ha un impatto dirompente sull'andamento complessivo della società di vendita ovvero quella delle **relazioni con la filiera**.

Queste si caratterizzano infatti per un'**estrema complessità informativa** che spesso si traduce in una **gestione non sostenibile** in relazione alle performance, al grado di efficienza dei processi e al livello di servizio offerto.

3.1 RELAZIONI CON SII E DISTRIBUTORI: LA COMPLESSITÀ INFORMATIVA DELLA FILIERA

L'operatore di mercato si trova ad operare in un contesto caratterizzato da un'accentuata **fluidità** e **velocità di cambiamento** in cui le

diverse aree di competenza si distinguono per un livello di **regolazione non omogeneo** e per la presenza di **interlocutori** che utilizzano **canali di comunicazione estremamente eterogenei** dal punto di vista tecnico.

Dal **punto di vista normativo** alcuni ambiti sono regolati da ARERA sia sotto il profilo procedurale che sotto quello della comunicazione quali, ad esempio, le richieste di prestazioni normate dallo Standard Nazionale di Comunicazione (SNC), il ciclo passivo del servizio elettrico o, ancora, la gestione dei dati di misura per i servizi gas ed energia. Vi sono però, parallelamente, diversi ambiti che sono regolati sotto il profilo procedurale ma non dello standard di comunicazione quali, ad esempio, molte prestazioni e servizi del servizio elettrico o i dati del ciclo passivo per quanto riguarda il servizio gas.

In aggiunta a questa disomogeneità normativa, è importante sottolineare che le **disomogeneità tecniche** si manifestano nelle differenti caratteristiche dei **canali Application To Application** implementati dai vari Distributori e dal SII.

In una situazione di tale complessità, si rende quindi indispensabile l'**individuazione di soluzioni sufficientemente ampie** tali da **garantire la copertura dei processi** e, allo stesso tempo, estremamente **flessibili** in modo da permettere l'**adeguamento agli standard specifici adottati dai Distributori e dal SII**.

È inoltre necessario considerare l'elevato grado di mutevolezza che caratterizza i processi di comunicazione tra gli attori del mercato. Per rispondere a tutte queste necessità **Trilance** ha sviluppato una soluzione che tuteli il cliente da tutti questi fenomeni di disturbo che rendono la gestione dei rapporti con la filiera spesso non sostenibile. La soluzione software offerta ha quindi l'obiettivo di garantire una **gestione consolidata dei processi di comunicazione** nella loro variabilità.

Tutto questo è reso possibile da **TC2.next**, il Distributore Virtuale sviluppato da Trilance per gli operatori del mercato Gas & Power.

4 - TC2.NEXT IL DISTRIBUTORE VIRTUALE

4.1 TC2.NEXT: UN IDENTIKIT

Ridurre la **complessità operativa** è uno degli obiettivi di Trilance e, in questo ambito, lo fa **automatizzando** gli **scambi** tra **operatori del mercato, Distributori e SII**. L'obiettivo è quello di abilitare alla **gestione dei processi in tempo reale** supportando principalmente il CRM nell'efficientamento delle operations e nell'erogazione di una Customer Experience di eccellenza. Tutto questo è possibile grazie a **TC2.next**, il **Distributore Virtuale**.

4.1.1 Presupposti operativi

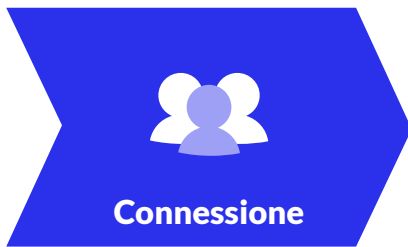
TC2.next si propone a **CRM, EDM e Billing** come **interlocutore unico** nelle comunicazioni verso i **Distributori** e il **SII**, occupandosi di **mascherare** le **complessità tecniche e di processo** che si trovano nelle relazioni con la filiera. L'obiettivo è quello di offrire ai sistemi dell'operatore di mercato un **unico canale** ed un **unico standard di comunicazione**

stabile e retrocompatibile con tutti i vari standard normativi adottati dagli interlocutori. Proprio per questo viene definito come il **Distributore Virtuale**.

Si presenta come una piattaforma che si pone al servizio dell'intera mappa applicativa e che abilita alla **gestione dei diversi flussi** implementati dai Distributori e dal SII, garantendone lo **scambio automatico** e la **disponibilità normalizzata**. È infatti un sistema **multi-Distributore** che implementa logiche di interpretazione e produzione di fluss specifici in funzione dell'interlocutore e dello standard da esso reso disponibile.

Vista la sua funzione di **intermediario e traduttore**, TC2.next dispone di una propria base dati che garantisce l'operatività del sistema e la storicizzazione dei flussi scambiati. È inoltre completato da un'interfaccia utente che consente il monitoraggio delle attività e la gestione dei processi operativi che prevedono interventi manuali.

4.1.2 Aree di competenza



Funzionalmente parlando TC2.next viene suddiviso in alcuni ambiti di competenza principali:

- **Connessione: TC2.next Operation** si occupa della gestione degli scambi inerenti a prestazioni e servizi erogati dai Distributori e dal SII;
- **Dati di misura: TC2.next Metering** si occupa della gestione dei flussi di misura messi a

disposizione dai Distributori per mezzo del SII;

- **Fatture passive: TC2.next Invoicing** si occupa della gestione dei documenti fiscali e degli analitici provenienti dai Distributori relativi al ciclo passivo.

Ogni area dispone poi di un'apposita sezione di reportistica, controllo e monitoraggio.

4.1.3 Referenze

Attualmente TC2.next ha all'attivo oltre **40 clienti**. Di seguito alcune referenze.



4.2 TC2.NEXT: COME FUNZIONA

TC2.next si pone come intermediario nelle comunicazioni tra gli operatori del mercato ed i principali attori della filiera Gas ed Energia, ovvero i Distributori ed il Sistema Informativo Integrato. L'opera di intermediazione messa in atto da TC2.next permette di normalizzare e scambiare in automatico i flussi di dati semplificando l'integrazione tra i sistemi dell'operatore e la filiera. Ma come funziona esattamente?

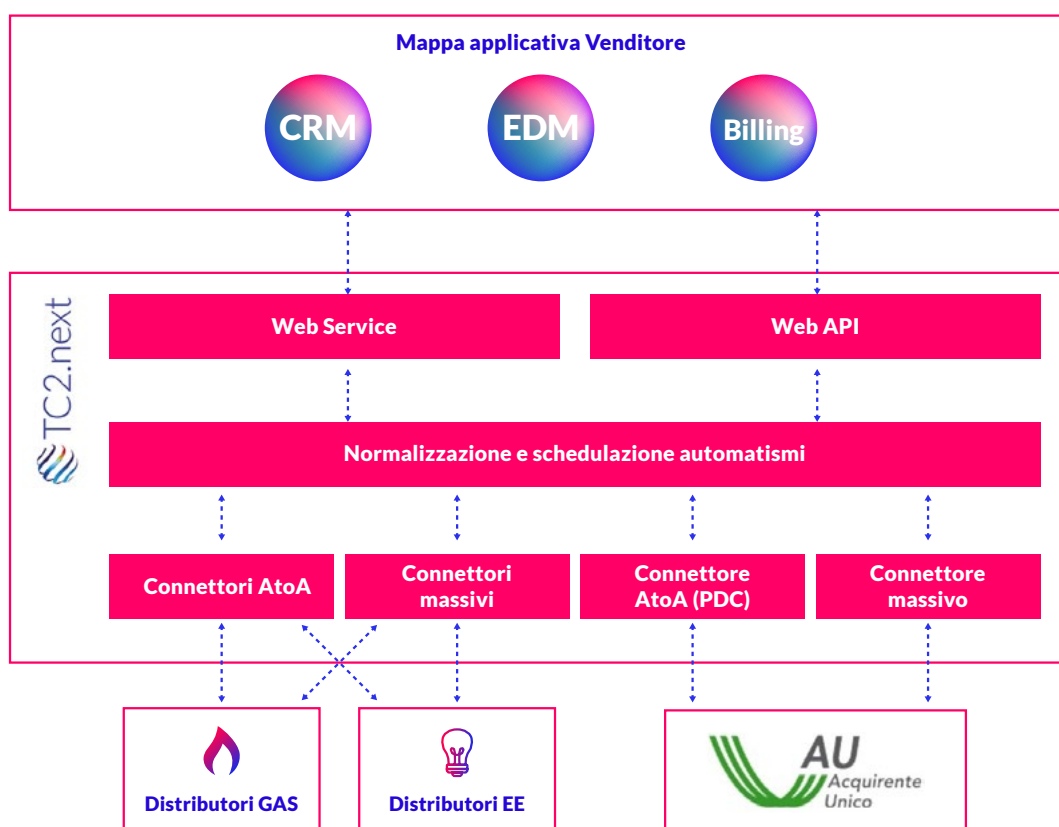
Modalità di dialogo:

- **Mappa applicativa - TC2.next:** il primo passaggio fondamentale per esplorare il funzionamento di TC2.next è comprendere come il sistema acquisisce i dati dalla mappa applicativa dell'operatore e come ne gestisce le risposte. TC2.next si pone come Distributore Virtuale, ovvero consente agli altri sistemi di avere **solo un interlocutore con cui dialogare** in un formato standard TC2.next, sia nell'invio che nella ricezione delle comunicazioni. Naturalmente è possibile utilizzare TC2.next per una quota parte di distributori o di pratiche, tuttavia il potenziale è quello descritto, che, oltre a dare benefici operativi ed economici, consente anche di centralizzare il traffico da e verso la filiera in modo da semplificarne il

monitoraggio. I tracciati di integrazione con TC2.next sono, in alcuni casi, già consistenti per garantire la trasformazione/ricostruzione dei flussi destinati agli interlocutori gestiti (nei prossimi paragrafi si trova il dettaglio della copertura su distributori e SII). Gestire questa unica modalità di dialogo tra la mappa applicativa dell'operatore e TC2.next abilita automatismi con benefici su diversi fronti e semplifica il progetto di avvio di TC2.next che può essere anche molto rapido.

- **TC2.next - Distributori e SII:** la parte più complessa di TC2.next è quella inerente alla **normalizzazione delle informazioni** per ricostruire i messaggi in modo diverso a seconda dell'interlocutore a cui inviare il contenuto. Tale operazione è totalmente a carico dell'applicativo, che converte i flussi utilizzando l'intelligenza che il sistema ha già a bordo. L'elevato numero di connettori verso i distributori che racchiudono questa intelligenza è un importante punto di forza del sistema, unitamente all'ampiezza di pratiche supportate.

TC2.next utilizza come tecnologia di dialogo principale **l'Application to Application, per garantire la totale automazione degli scambi informativi tra i sistemi dei diversi soggetti.**

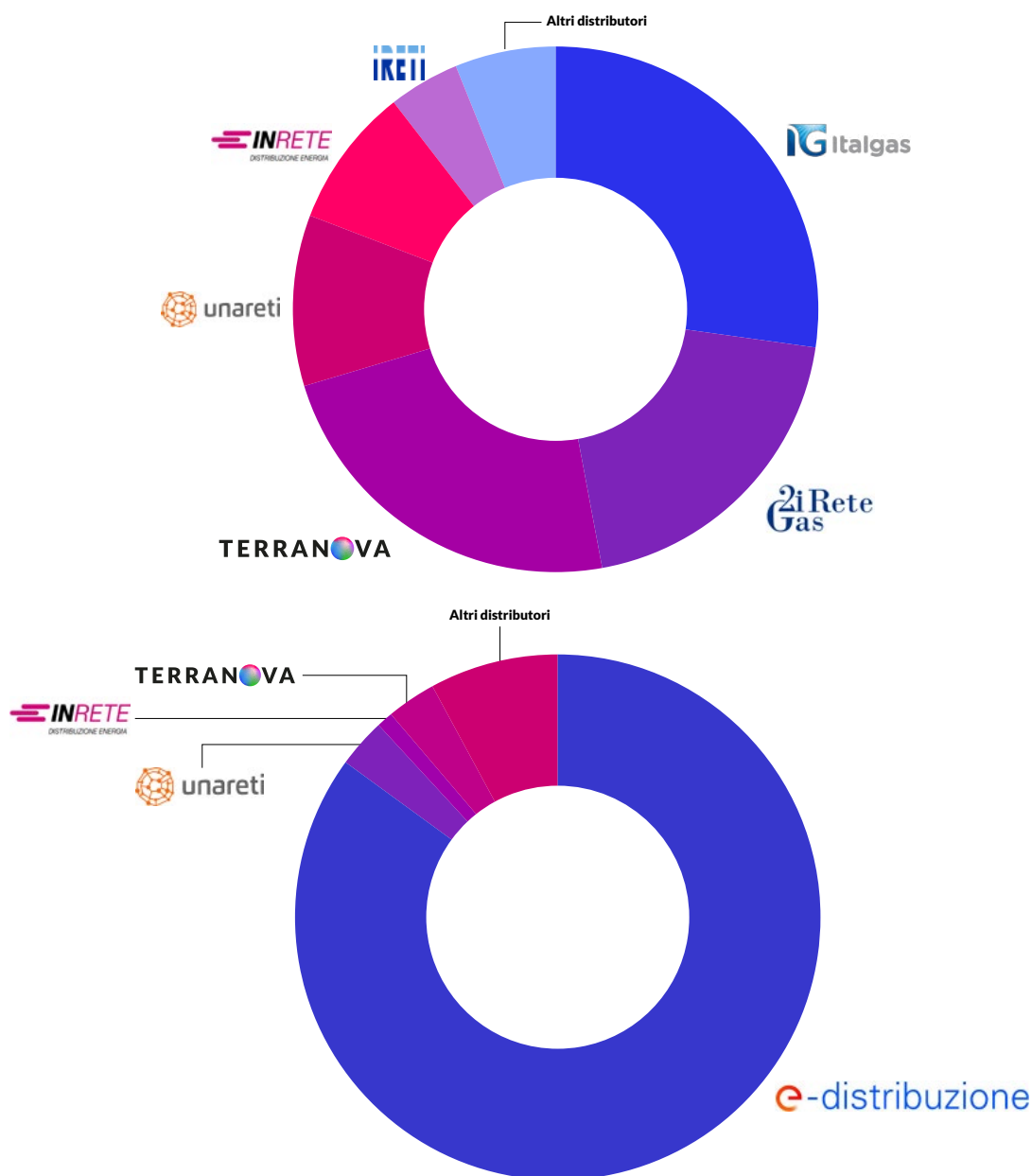


4.2.1 Application to Application

L'AtoA è una modalità di **comunicazione automatizzata** tra sistemi che funziona grazie a **Web Service** e **Web API**. Non tutte le applicazioni web infatti sono sviluppate con il medesimo standard tecnologico.

È proprio questa struttura, basata sul **disaccoppiamento applicativo**, che permette a TC2.next di effettuare in automatico diversi tipi di comunicazioni senza l'obbligo di sottostare a vincoli di legati agli standard tecnologici o di processo.

Nell'ambito della **comunicazione con i distributori** TC2.next offre **diversi connettori AtoA**, ciascuno dei quali è stato sviluppato ad hoc per supportare un determinato distributore o gruppo di distributori. Il vantaggio di avere a sistema un set di connettori già in grado di dialogare con la filiera sta nella **disponibilità immediata**. Tutti i connettori in AtoA offerti da TC2.next coprono la rete distributiva in termini di punti di fornitura su scala nazionale per circa il **94%** relativamente al **gas** e il **92%** per l'**energia elettrica**.



Il **connettore AtoA** sviluppato per i distributori con software **Terranova**, invece, supporta la comunicazione con circa **100 distributori diversi**.

4.2.1.1 Connettori standard EE in AtoA



TERRANOVA

Oltre 50 Distributori di **Energia Elettrica** con software **RETIENERGIA**
Eccene alcuni

4.2.1.2 Connettori standard GAS in AtoA

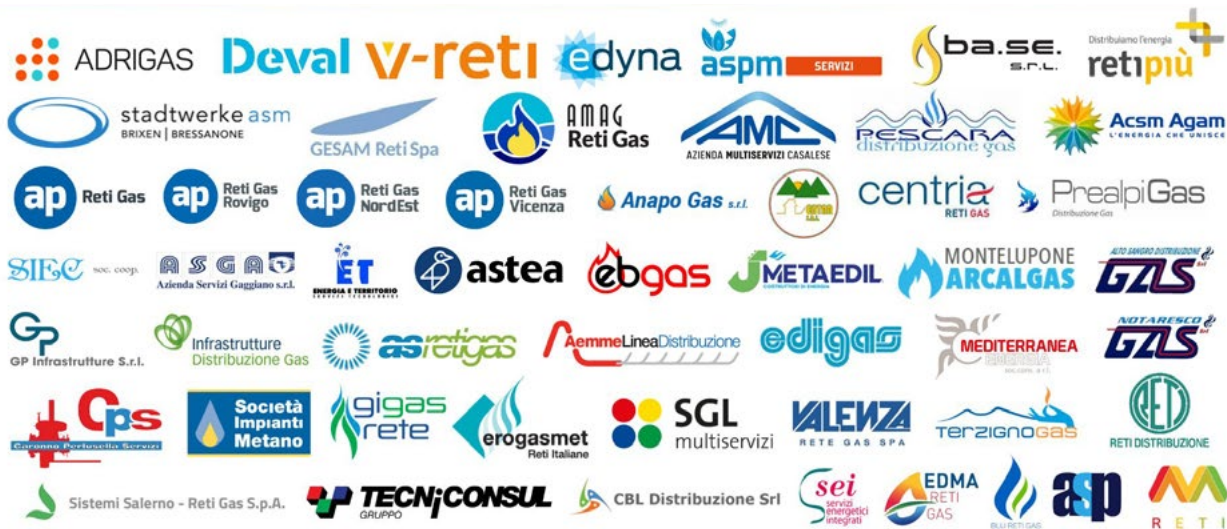


unareti

IG Italgas

TERRANOVA

Oltre 60 Distributori di Distributori Gas con software RETIGAS
Eccene alcuni



4.2.2 Scambio di file

Quando invece il distributore non mette a disposizione canali di comunicazione in AtoA i tracciati di comunicazione sono gestiti tramite lo scambio di **file xls/csv**. Tali file sono prodotti automaticamente dal sistema secondo i template di riferimento e vengono trasmessi in tre modalità differenti ovvero tramite:

- caricamento/scaricamento manuale dal portale dei distributori;
- invio automatizzato tramite **PEC**;
- caricamento/scaricamento automatizzato sui portali dei distributori attraverso **spider**.

Per questa ultima modalità, TC2.next mette a disposizione una **funzionalità** che **automatizza tali attività** grazie all'impiego di **RPA** (Robotic Process Automation), strumenti che consentono di automatizzare il caricamento e l'acquisizione dei dati dai portali dei Distributori e dal SII simulando l'operatività manuale di un operatore.

4.2.3 Configurabilità e automatismi

TC2.next permette di gestire le comunicazioni con i Distributori e il SII secondo **vari canali di comunicazione** quali l'AtoA e lo scambio di file massivi, e secondo **diversi standard di comunicazione**, siano essi normati oppure proprietari del Distributore di riferimento.

Infatti, per uno stesso Distributore, è possibile configurare prestazioni con standard normativi diversi su canali di comunicazioni differenti attraverso delle semplici **configurazioni** realizzabili attraverso l'interfaccia utente. Tali configurazioni sono reversibili e consentono lo switch da un canale di comunicazione a un altro, o da uno standard ad un altro, in modo da **garantire la business continuity**.

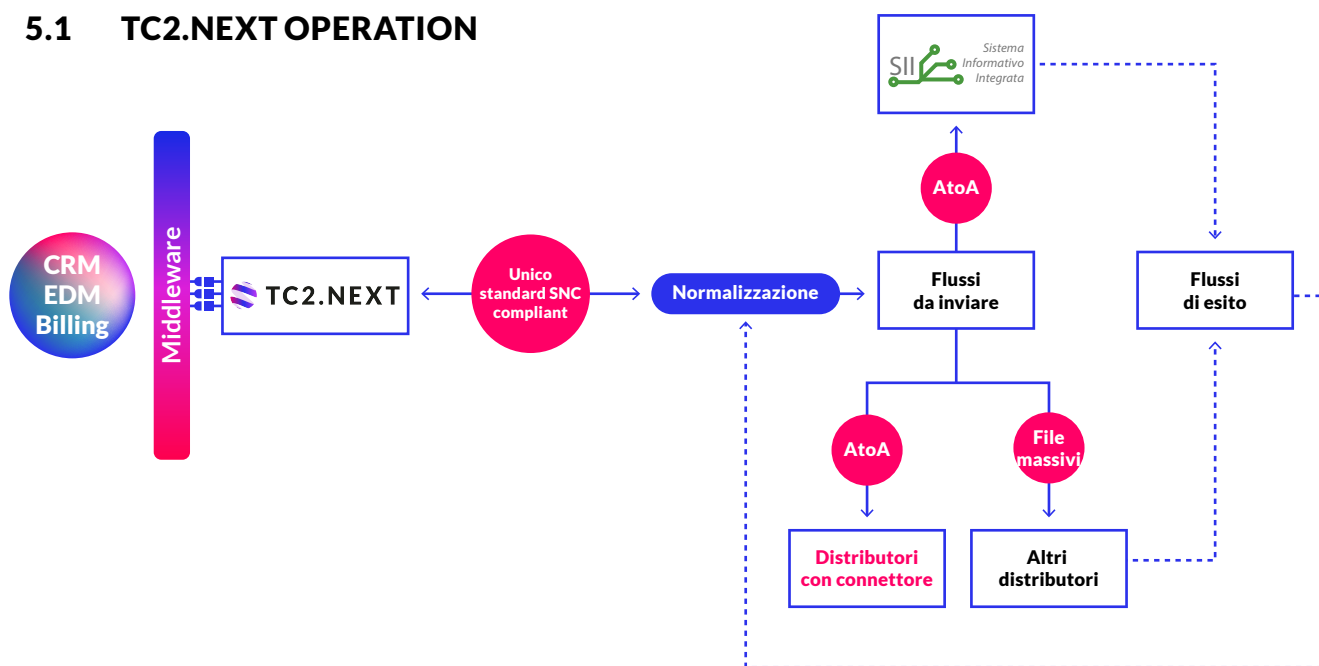
4.2.4 Prestazioni

In media, l'**intero ciclo di scambi informativi** relativi ad una **pratica**, dall'invio della richiesta dei sistemi della vendita a TC2.next fino alla ricezione degli esiti da parte dello stesso operatore, avviene in circa **12 secondi**.



5 - TC2.NEXT: COPERTURA FUNZIONALE

5.1 TC2.NEXT OPERATION



TC2.next Operation consente alla società di vendita di raggiungere la **totale automazione degli scambi informativi** con i **Distributori** e con il **SII** finalizzati all'erogazione di servizi e prestazioni da parte di questi ultimi e di ricevere i relativi flussi passivi.

Le prestazioni vengono trattate in modo integrale con l'obiettivo di gestire tutti i flussi di comunicazione previsti dalla normativa in tema di Standard di Comunicazione e, al di là del perimetro normato, anche dei flussi operativi standard. Le **fasce** consuete degli **scambi informativi gestite** sono:

- la richiesta di prestazione;
- la ricezione dell'esito della verifica di ammissibilità o simil-ammissibilità nel caso di processi non normati;
- la gestione appuntamento;
- la comunicazione per il secondo appuntamento, se previsto;
- le eventuali comunicazioni intermedie;
- la ricezione dell'esito della pratica.

Questa area funzionale supporta un ventaglio molto ampio di **prestazioni** ed **attività** quali, ad esempio:

- Switch;
- Pre-check;
- Attività di preventivazione ed esecuzione lavori;
- Attivazioni forniture;
- Disattivazioni forniture;
- Riattivazioni per morosità;
- Volture contrattuali e prestazioni collegate;
- Sospensioni per morosità;
- Richieste di dati tecnici;
- Preventivi ed esecuzione lavori;
- Variazioni tecniche e/o contrattuali;
- Verifiche metrologiche e di tensione;
- Cessazioni amministrative;
- Interruzioni della fornitura per morosità;
- Interventi sul gruppo di misura;
- Autoletture;
- Aggiornamento On Condition del RCU;
- Info POD/PDR.

Per tali processi vengono inoltre garantiti i meccanismi trasversali quali il supporto alla gestione del **booking online (BOL)**, se previsto.

In ultimo, è importante sottolineare il **valore aggiunto del connettore in AtoA** che TC2.next ha implementato con il **Sistema Informativo Integrato**. La banca dati del SII, il SII Cloud, contiene diverse informazioni quali i dati tecnici dei punti di prelievo nazionali, i relativi dati anagrafici dei clienti contrattualizzati e i dati di misura associati ai punti di fornitura.

Diverse sono quindi le attività che transitano dal SII. Per il settore **elettrico** troviamo, ad esempio, popolamento e aggiornamento RCU, interrogazione dati RCU, settlement TIS, voltture, switch, annullamento pratiche, flussi di misura ecc. Per il **gas** invece troviamo, a titolo esemplificativo, popolamento e aggiornamento RCU, pre-check, TISG, annullamento pratiche, voltture, switch, flussi di misura ecc.

L'integrazione con il SII è indispensabile ma si realizza interfacciandosi con infrastrutture complesse, non semplici da implementare e da mantenere. Per poter operare con il SII, ciascun soggetto tenuto a farlo in base alle disposizioni della normativa, deve innanzitutto richiedere l'accreditamento al Gestore (Acquirente Unico) presentando l'apposita richiesta corredata da un set definito di documenti.

Le successive modalità di interazione fra i soggetti coinvolti ed il SII avvengono tramite i seguenti canali:

1. il **portale Web** che mette a disposizione le funzionalità di amministrazione, monitoraggio e gestione dei processi informativi legati al mercato dell'energia;
2. le **porte di comunicazione in Application to Application** che permettono di gestire automaticamente lo scambio di messaggi per la gestione dei processi informativi e il monitoraggio e l'amministrazione delle porte;
3. il **cloud per la gestione dei dati di misura** e in generale di informazioni che necessitano di un ampio spazio di archiviazione.

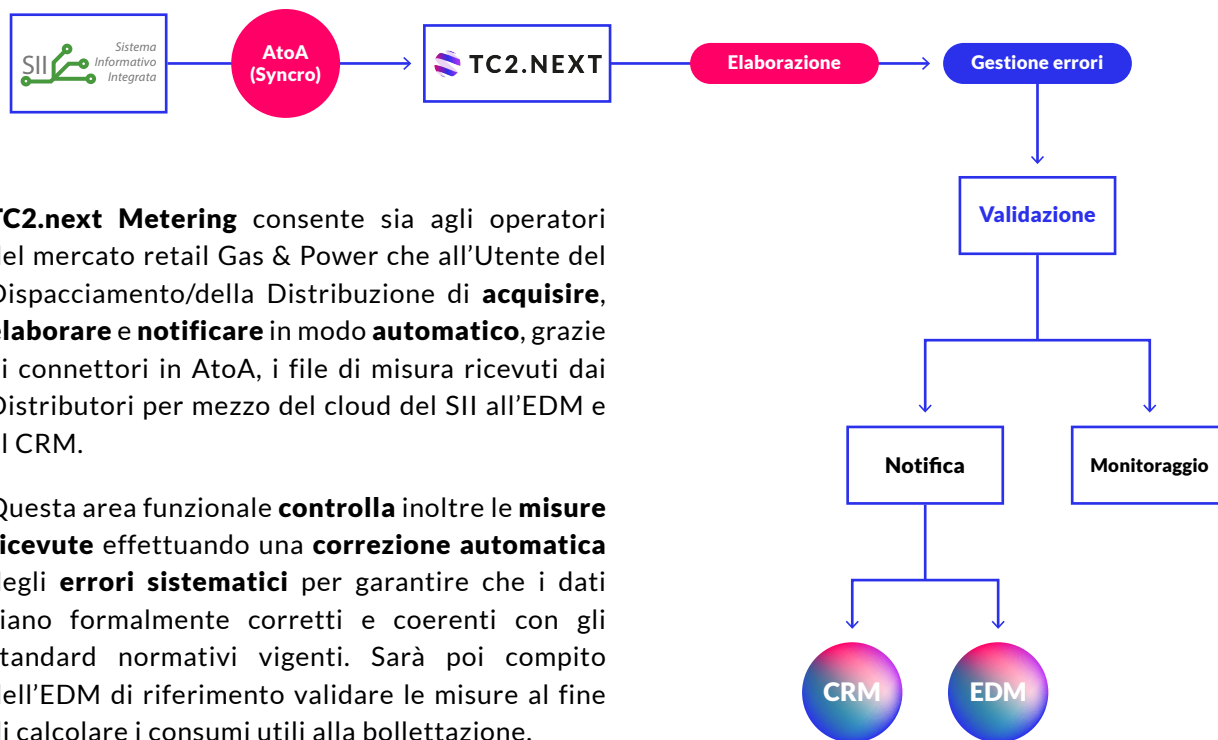
Per usufruire dei servizi in Application to Application è richiesta la predisposizione di un'infrastruttura hardware e software idonea

a garantire la sicurezza del sistema sulla quale viene installata la **Porta di Comunicazione (PdC)**, resa disponibile da Acquirente Unico dietro sottoscrizione di specifico accordo di riuso.

TC2.next mette a disposizione una **PdC** realizzata secondo le **specifiche tecniche emanate da**

Acquirente Unico, fornendo una **soluzione “chiavi in mano” certificata**. Inoltre, per interfacciarsi al cloud della misura, TC2.next mette a disposizione un **sincronizzatore proprietario** che rispetta gli standard tecnici e di sicurezza richiesti da Acquirente Unico.

5.2 TC2.NEXT METERING




TC2.next Metering consente sia agli operatori del mercato retail Gas & Power che all’Utente del Dispacciamento/della Distribuzione di **acquisire, elaborare e notificare** in modo **automatico**, grazie ai connettori in AtoA, i file di misura ricevuti dai Distributori per mezzo del cloud del SII all’EDM e al CRM.

Questa area funzionale **controlla** inoltre le **misure ricevute** effettuando una **correzione automatica** degli **errori sistematici** per garantire che i dati siano formalmente corretti e coerenti con gli standard normativi vigenti. Sarà poi compito dell’EDM di riferimento validare le misure al fine di calcolare i consumi utili alla bollettazione.

TC2.next **gestisce le grandi quantità di dati tipici della misura Gas e Power**, soprattutto rispetto ai volumi generati dai contatori di seconda generazione, **ottimizzando lo spazio** e le **funzionalità applicative** per garantire allo stesso tempo la **velocità operativa** necessaria ma anche l’**ottimizzazione delle risorse di storage**. Il sistema supporta, infatti, **funzionalità di Data Lake** in grado di archiviare su strutture ad elevate prestazioni i dati necessari per le lavorazioni più recenti, mentre storicizza su strutture più

economiche i dati più vecchi e raramente utilizzati ma che devono essere ad ogni modo conservati, garantendone il reperimento in caso di necessità.

La sincronizzazione realizzata da TC2.next con il SII presenta diversi vantaggi rispetto a quella implementata da Next Cloud, il software client-server per la creazione e l’utilizzo di servizi di file hosting, di cloud storage, di memorizzazione e sincronizzazione online messo a disposizione da AU.

| |  TC2.next | Next Cloud |
|------------------|--|--|
| Configurazione | Flessibile | Standardizzata |
| Connessione | Schedulabile con opzioni avanzate, riconnessione automatica | Schedulabile con opzioni limitate, riconnessione manuale |
| Monitoraggio | Interfaccia web | Client desktop |
| Sincronizzazione | Configurabile con opzioni avanzate | Configurabile con opzioni base |
| Gestione errori | Automatizzata | Manuale |
| Storing | Cloud/File System | File System |
| Integrabilità | Web Api/File System | File System |

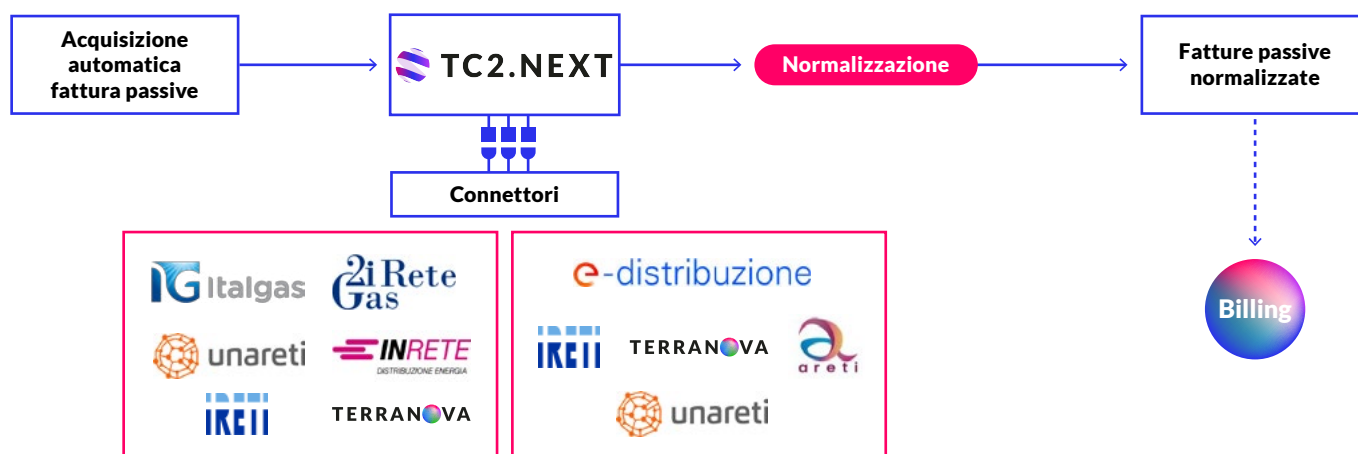
Una volta implementata l'integrazione con il SII Cloud, TC2.next è in grado di gestire i diversi tracciati di comunicazione garantendo l'operatività ininterrotta del sistema, anche in caso di modifiche normative in atto. Sarà sufficiente modificare le configurazioni impostate a sistema.

In ultimo, TC2.next, dopo avere effettuato le correzioni degli errori sistematici presenti, normalizza i file nel tracciato richiesto dai software della mappa applicativa.

TC2.next rappresenta quindi un unico strumento che, attraverso un'unica integrazione con la mappa applicativa del cliente, è in grado di gestire la comunicazione in automatico e in tempo reale con tutti i soggetti coinvolti nella filiera quali il SII ed i Distributori.

Nel caso in cui l'operatore non sia anche un Utente del Dispacciamento/della Distribuzione è comunque possibile importare massivamente i file di misura riportati sopra provenienti dai rispettivi Utenti anziché dal SII.

5.3 TC2.NEXT INVOICING



TC2.next Invoicing consente agli operatori di **acquisire, normalizzare e mettere a disposizione degli applicativi** del billing, ma non solo, i **documenti fiscali** e gli **analitici del ciclo passivo ricevuti dai Distributori**.

Per il servizio **Gas** vengono gestiti i seguenti documenti:

- Documenti Analitici;
- Fattura fiscale.

A causa della mancanza di regolamentazione sugli standard formali da adottare da parte dei Distributori, l'acquisizione dei flussi gas avviene attraverso **connettori specifici** che supportano i formati personalizzati adottati dai vari distributori. TC2.next provvede poi a **normalizzare i dati ricevuti** dai Distributori in modo da poterli rendere disponibili agli applicativi del billing in un **formato unico**.

Per il servizio **Elettrico** vengono invece gestiti in flussi normati in conformità con la **Det.13/16** e la successiva integrazione della **Det. 8/17** che trattano i seguenti documenti:

- Fattura di ciclo;
- Fattura di rettifica;
- Fattura dei servizi.

5.3.1 Lybra: il supply chain controller nato per gli operatori Gas & Power

Completa il processo di comunicazione con i distributori un altro applicativo della suite 4UTILITY che si occupa del **controllo di gestione**. TC2.next Invoicing, grazie ai suoi connettori, raccoglie e normalizza i dati riguardanti il ciclo passivo dai portali dei distributori mettendoli poi

a disposizione di Lybra, il supply chain controller nato per il mercato retail di Gas ed Energia Elettrica.

In un mercato così complesso e dinamico, le **criticità** che si riscontrano nel **monitoraggio della profittabilità reale** del business sono molteplici e di complessa gestione, talvolta da non rendere sostenibile una puntuale attività di controllo. Lybra interviene proprio per appianare queste difficoltà, mettendo a disposizione un set completo di dati strutturati in report dettagliati e filtrabili per varie e diverse entità di interesse.

Lybra articola la sua azione agendo su tre ambiti:

- **gestione del ciclo passivo** con l'automazione dei processi di acquisizione e normalizzazione;
- confronto delle fatture attive e passive al fine di individuare eventuali **squadrature** e **identificarne le cause sottostanti**;
- **calcolo della profittabilità** in relazione alle diverse strategie di approvvigionamento, alle politiche di pricing, ai canali di vendita, alle aree geografiche fino alla singola fornitura o a raggruppamenti personalizzabili.

Lybra rappresenta quindi lo strumento che guida all'**identificazione** degli **ambiti operativi** che **necessitano di efficientamenti**, permettendo così di costruire una realtà più consapevole delle dinamiche economiche generate tramite l'operatività e quindi, di fatto, di garantire la **sostenibilità economica** del business stesso. Un **unico strumento** per **monitorare i processi di business, migliorare** i rapporti con i distributori al fine di implementare **strategie di approvvigionamento e di pricing** idonee a **salvaguardare la marginalità** e, se possibile, aumentarla.

6 - TC2.NEXT: VANTAGGI E BENEFICI

6.1 AUTOMAZIONE

Normalizzazione

I connettori permettono di **normalizzare** tutti i **flussi dati in entrata e in uscita**. In questo modo TC2.next diventa l'interlocutore unico per la mappa applicativa appiattendo la complessità del mercato. Sarà poi TC2.next a gestire le ricostruzioni dei flussi e la reinterpretazione degli esiti dei distributori e del SII per garantire il dialogo con la filiera con un'integrazione unica creando così, in uscita, i flussi relativi ai diversi soggetti. Si va così creando una **gestione integrata ed automatica del flusso informativo complessivo**.

Application to Application chiavi in mano

I connettori **AtoA** a bordo di TC2.next abilitano alla comunicazione con i **maggiori distributori italiani** per il **gas** e l'**energia** con una copertura davvero ampia, circa il 94% dei PDR e il 92% dei POD. Attraverso le configurazioni da interfaccia si può gestire, con una logica plug & play, l'attivazione dei canali AtoA con i distributori. È necessario che ogni società di vendita certifichi il canale AtoA con i distributori e tale procedura, per i distributori più grandi, prevede un collaudo che tuttavia viene realizzato in collaborazione con Trilance e con la certezza del risultato di un prodotto con molte referenze attive.

6.2 RIDUZIONE DEL COST TO SERVE

Riduzione dei costi operativi

L'abilitazione ad un dialogo automatizzato ed esteso, con un'elevata copertura di tipologia di pratiche, permette di implementare anche processi di pre-check con i distributori relativamente a contendibilità o Info POD/PDR e con il SII. Inserire questi processi in integrazione con TC2.next garantisce che il **tasso di non ammissibilità delle pratiche diminuisca sensibilmente** perché l'automazione riduce gli errori di data entry e permette di verificare in tempo reale la correttezza dei dati, consentendo così una contrazione significativa dei tempi di rilavorazione e di attesa per i clienti finali.

Lo **sforzo dei canali si riduce** dal momento che tutte le attività sono svolte in tempo reale e sono quindi necessari meno passaggi per la chiusura di una pratica e tale efficienza impatta fortemente sui costi indiretti delle operations.

Infine, lo **sforzo di back office si riduce** alle sole **attività di monitoraggio** e di **operatività by exception** perché la quasi totalità degli scambi avvengono tramite canale AtoA, creando un immediato beneficio sui costi diretti delle attività.

Riduzione effort ICT

L'**ICT** non deve effettuare **nessuna attività di manutenzione** sull'applicativo che viene inoltre evoluto by-factory grazie a delle soluzioni che ne adeguino le funzionalità secondo i cambiamenti imposti dalla normativa garantendo, allo stesso tempo, allineamento e retrocompatibilità. Il supporto tecnico è inoltre continuativo e presente anche nella fase post start up. Le analisi ed i progetti di avvio vengono sempre svolti con il supporto dei nostri analisti.

6.3 PRIVACY E DISPERSIONE DEI DATI

Talvolta la lavorazione manuale o tramite generazione di file con l'ausilio di strumenti di automazione poco sicuri può incidere sulla sicurezza dei dati trattati e sulla possibilità di uscita non desiderata di informazioni sui propri clienti. Tale problema risulta ancora più rilevante qualora si dovessero esternalizzare attività di upload/download di file.

Spostare un'ampia percentuale del traffico e dello scambio dati su strumenti di Application to Application tramite TC2.next garantisce **sicurezza nelle transazioni** che sono protette da connessioni sicure e non richiedono un intervento manuale degli operatori. Tale architettura rientra anche nella logica di **privacy by design** contemplata nel **GDPR**.

6.4 CUSTOMER SATISFACTION

Gestione degli appuntamenti

L'attesa del cliente finale per ottenere l'**appuntamento** con il **distributore si riduce** drasticamente grazie alle comunicazioni in tempo reale. Questa significativa diminuzione dei tempi di rilavorazione e di attesa per i clienti finali diventa un ulteriore elemento per **costruire un Customer Journey coerente e di qualità**.

I servizi Application to Application che offre TC2.next permettono, infatti, a seguito della ricezione dell'ammissibilità della pratica di riferimento, di consultare l'agenda del distributore, fissare l'appuntamento e variarlo successivamente senza bisogno di abbandonare il CRM opportunamente integrato con TC2.next.

Innovazione di processo

Il colloquio in tempo reale con numerosi distributori abilita allo sviluppo di **processi veloci, multicanale ed affidabili**. Una volta implementata la comunicazione ed appiattita la complessità dei processi con un elevato numero di distributori e con il SII, è possibile supportare scenari che prevedono la gestione di attività in modalità self-service tramite APP, siti web o totem, oppure abilitare un servizio clienti che sia in grado di avviare e concludere operazioni complesse in pochi minuti. Le suite proposte da Trilance beneficiano di default della semplificazione offerta da TC2.next, tuttavia anche CRM di terze parti può implementare innovazioni di processo sfruttando i canali AtoA di TC2.next.

6.5 EVOLUZIONE NORMATIVA ED ESPERIENZA

6.5.1 Compliancy normativa

TC2.next è **nativamente compliant** alle normative di settore e, grazie ad un team di esperti dedicato, vengono continuamente rilasciate **evolutive software** in modo da rispondere in tempo utile alle più recenti disposizioni. Infatti, i tracciati di comunicazione vengono aggiornati e modificati ogni qualvolta si verifichi un intervento regolatorio in merito oppure quando è il Distributore stesso ad apportarvi una qualsiasi modifica.

6.5.2 Diversi modelli di comunicazione

TC2.next Operation, in particolare, è in grado di **gestire le comunicazioni con la filiera con tutti i modelli di comunicazione in vigore ma anche già dismessi a livello normativo**. Questa funzionalità diventa molto importante soprattutto nel rapporto con i distributori che talvolta si adeguano progressivamente ai nuovi standard di comunicazione dettati dalla normativa, anche oltre le scadenze imposte da ARERA. L'impatto operativo potrebbe essere difficile da sostenere, per questo TC2.next conserva i modelli di dialogo legacy e permette una selezione per distributore e pratica dello standard di comunicazione da utilizzare per la normalizzazione. L'effetto è la **garanzia di un continuo scambio di flussi con i distributori** anche se quest'ultimi non sono perfettamente aderenti alle normative in vigore.

6.5.3 Business Continuity

Non si verificano **mai interruzioni di servizio** in seguito ad **evoluzioni di mercato o di normativa** in quanto è **garantita la retrocompatibilità funzionale**: l'applicativo prevede tempi di stop per l'aggiornamento di pochi minuti ed il funzionamento è disaccoppiato dai fermi macchina della mappa applicativa. Anche eventuali stop dei sistemi AtoA dei distributori sono supportati dal sistema con appositi strumenti per gestirne le informazioni e le risottomissioni.

6.5.4 Know How ed ampliamento copertura

La copertura dei processi è già molto ampia in virtù dei tanti connettori Application to Application su un elevato numero di tipologie di pratiche, realizzati nel corso degli anni. Questa conoscenza ci rende molto **veloci nell'implementazione di nuovi connettori verso distributori ancora non coperti da un connettore AtoA** su TC2.next Operation. Naturalmente, in quel caso, è necessaria la disponibilità del distributore locale che, se positiva, ci permette in pochissimo tempo di mettere a disposizione nuovi strumenti di connessione e normalizzazione per automatizzare il dialogo.

6.6 TC2.NEXT: SCENARI DI INTEGRAZIONE

TC2.next nasce per **integrarsi con i software della mappa applicativa del cliente** utilizzando diverse tecnologie frutto dell'esperienza pregressa con i clienti e che possono essere valutate in relazione alle esigenze progettuali.

Per quanto riguarda l'integrazione con la mappa applicativa del cliente ora vediamo più nel dettaglio quali sono gli strumenti e le modalità messe a disposizione.

6.6.1 TC2.next: integrazione con la mappa applicativa del cliente

Tramite il **canale di comunicazione automatico** e gli strumenti di **sincronizzazione massiva** è possibile integrare TC2.next con la mappa applicativa del cliente (CRM, EDM, Billing o middleware). La best practice prevede la realizzazione dell'**integrazione** facendo ricorso a **Web Service** e **Web API**. TC2.next è corredato di un set di servizi chiavi in mano, che riducono drasticamente la complessità del progetto di implementazione.

Esistono inoltre diverse modalità di interazione tra i sistemi.

La **modalità di integrazione passiva** o **pull**, prevede che TC2.next agisca da fornitore dei servizi di comunicazione necessari ai sistemi oggetto di integrazione quali, principalmente, CRM, Billing ed EDM, affinché possano recuperare i dati necessari per allinearsi.

La **modalità di integrazione attiva** o **push**, prevede invece che TC2.next diventi un fornitore attivo di servizi e che agisca ogni qualvolta si scateni un determinato evento. Gli eventi per i quali si genera un flusso di dati e la destinazione di tale flusso all'interno della mappa applicativa possono essere configurati in fase di start up.

È tuttavia possibile un'integrazione che preveda lo scambio tramite mutua **sincronizzazione di file massivi** di tipo csv e xls qualora fosse richiesta per particolari esigenze progettuali.

L'architettura applicativa di TC2.next permette inoltre di produrre **report** altamente **personalizzabili** e di incrociare informazioni che si riferiscono a prestazioni scollegate da un punto di vista informativo ma che sono parte di uno stesso macro-processo.

6.7 SICUREZZA E SCALABILITÀ

6.7.1 Sicurezza

Nelle comunicazioni automatizzate verso i Distributori e il Sistema Informativo Integrato TC2.next supporta i vari **standard di sicurezza** tra i quali i più utilizzati risultano essere la **basic authentication** oppure la **mutual certificate authentication**, la cui scelta viene condivisa con i vari interlocutori a seconda delle rispettive policy di sicurezza.

Per quanto riguarda l'**accesso** degli operatori fisici all'applicativo oltre alla modalità standard, username e password, compresa Active Directory, possono essere utilizzate modalità maggiormente strutturate come l'autenticazione a due fattori.

Per garantire livelli di sicurezza elevati agli applicativi Terranova, è stata inoltre effettuata una **valutazione tecnica dei rischi**, relativamente a tutti i prodotti offerti sul mercato, rispetto agli **standard OWASP**. La Top Ten OWASP riporta i dieci rischi più pericolosi relativamente alla sicurezza nelle applicazioni web. Di seguito la valutazione ricevuta da TC2.next.

| OWASP ID | RISCHIO | ALTO | MEDIO | BASSO | MOLTO BASSO | ND |
|----------|--|------|-------|-------|-------------|----|
| A1 | Broken Access Control | | | | ✓ | |
| A2 | Cryptographic Failures | | | | ✓ | |
| A3 | Injection | | | | ✓ | |
| A4 | Insecure Design | | | | ✓ | |
| A5 | Security Misconfiguration | | | | ✓ | |
| A6 | Vulnerable and Outdated Components | | | | | ✓ |
| A7 | Identification and Authentication Failures | | | ✓ | | |
| A8 | Software and Data Integrity Failures | | | | ✓ | |
| A9 | Security Logging and Monitoring Failures | | | | ✓ | |
| A10 | Server-Side Request Forgery | | | | ✓ | |

La valutazione dei rischi di sicurezza rispetto alla Top Ten OWASP è propedeutica all'acquisizione della **certificazione ISO27001**, ottenuta da Terranova nel **maggio 2021**, relativa ai **Sistemi di Gestione per la Sicurezza (ISMS) delle Informazioni**.

6.7.2 Scalabilità

TC2.next si caratterizza per un'**elevata scalabilità**. Lo stesso applicativo, con risorse allocate proporzionalmente al parco POD/PDR serviti, ne consente l'adozione da parte di qualsiasi soggetto, a prescindere dalle proprie caratteristiche dimensionali.

6.8 CONFIGURAZIONI

TC2.next è proposto sul mercato in due diverse modalità: **On Premise** e in **SaaS**.

TC2.next On Premise

TC2.next viene proposto al cliente **On Premise** e può essere ospitato su infrastruttura proprietaria del cliente oppure su un'infrastruttura gestita da terze parti, in quella che viene definita "soluzione in hosting".

TC2.next SaaS

La soluzione TC2.Next in modalità **SaaS** è supportata dalle più recenti tecnologie erogate dal **Cloud Terranova** ospitato nei moderni data center di **Microsoft Azure**. La piattaforma sfrutta i punti di forza dei sistemi cloud come **disponibilità, performance, sicurezza e resilienza** per offrire ai clienti l'esperienza d'uso chiavi in mano più all'avanguardia.

7 - CONCLUSIONE

TC2.next è uno strumento che apporta un elevato **valore aggiunto** alle **interazioni** all'interno della **filiera** perché permette di **virtualizzarne** la **complessità** fungendo da **unico intermediario qualificato** nelle comunicazioni tra i sistemi della vendita, SII e Distributori.

Automazione, normalizzazione e allineamento in tempo reale dei **sistemi** facilitano e velocizzano l'operatività di CRM, Billing ed EDM. In sintesi, i benefici sono molteplici e di diversa natura.

La **comunicazione in real-time** crea valore sotto molti punti di vista:

- **automatizza** gli **scambi informativi** abbattendo le tempistiche operative e le risorse necessarie;
- **standardizza** e **semplifica** i **processi** rendendone la gestione di gran lunga più sostenibile.

Le due principali implicazioni sono l'**innalzamento dei livelli** di **Customer Satisfaction** ed il contenimento dei **costi di gestione**.

I clienti sono più soddisfatti perché l'automazione e la standardizzazione dei processi abbattano i tempi di erogazione del servizio, elemento chiave che lo fidelizza incidendo fortemente sulla durata del rapporto di fornitura. Automazione e standardizzazione permettono però di abbattere anche i costi diretti ed indiretti di gestione: lo sforzo di back office si riduce alle sole attività di monitoraggio e di operatività by exception, con benefici e semplificazioni anche per i canali.

TC2.next è inoltre il partner d'eccellenza per gestire gli scambi con la filiera perché, con un **solo strumento** e una singola integrazione con la mappa applicativa, permette di attivare la **comunicazione in AtoA** con il **SII** ed i **Distributori** grazie a **connettori ready-to-use**. Inoltre, i connettori in AtoA già disponibili su TC2.next e pronti all'uso, previa autorizzazione post collaudo da parte del distributore di riferimento, coprono circa il **94%** dei **PDR** e il **92%** dei **POD** su scala nazionale per **oltre 50 processi** gestiti tra Distributori e SII.

Infine, TC2.next mette in atto anche un'indispensabile opera di **normalizzazione** che permette di **mascherare** le **complessità tecniche** e **di processo** con l'obiettivo finale di offrire ai sistemi della società di vendita un **unico canale** ed un **unico standard di comunicazione stabile** e **retrocompatibile** con tutti i vari standard normativi adottati dagli interlocutori.

Un software completo, estremamente ampio in termini di copertura e di funzionalità che assorbe e virtualizza efficacemente la complessità del tutto caratteristica della filiera permettendo così al business di concentrare le risorse in ambiti operativi strategicamente più rilevanti e dall'elevato valore aggiunto.

8 - CONTATTI

Trilance, sede Terranova a Verona
Viale del Commercio, 47 - 37135 Verona (VR)
E-mail contact@trilance.com
Telefono +39 045 821 4701

CONTACT