

***Mecmarket***  
***Il modello tecnologico***

---

Bologna, 16 maggio 2001

Carlo Baffè

# Tipologie di marketplace

---

*“...un **Marketplace digitale** è la trasposizione in rete dell’antica piazza del mercato, dove venditori e compratori possono concludere ogni transazione economica...”*

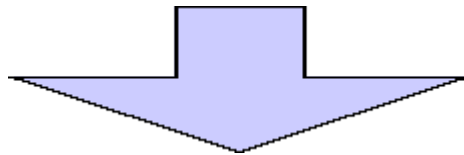
- ∃ 3 macro-tipologie di marketplace:
  - Quelli promossi dai **compratori**:
    - Pensati e realizzati basandosi sul punto di vista del compratore ;
    - marketplace asimmetrico, modello adottato: **molti-a-uno** o **molti-ad-alcuni**;
  - Quelli dei **venditori**:
    - cataloghi dettagliati e prodotti sofisticati, es.: computer;
    - il venditore aiuta i compratori a scegliere cosa comprare (es.: uso di *wizard*);
    - Modello adottato: **uno-a-molti** (es.: Dell) o **alcuni-a-molti**.
  - Quelli realizzati da **terzi** (*infomediary*):
    - Orizzontale: mercati generalisti dove si trova di tutto;
    - Verticali (*vorta*): fortemente tematici.
    - Modello adottato: **molti-a-molti**.

## Caratteristiche di un marketplace verticale

---

- La forte concentrazione di domanda e offerta per uno specifico settore industriale, determina:
  - Riduzione dei costi di approvvigionamento:
    - Elaborazione ordini più veloce;
    - Minori spese di intermediazione e logistica;
  - Riduzione dei prezzi di vendita per la concentrazione della domanda:
    - L'intermediario ha forte capacità negoziale;
    - Aumenta la concorrenza per effetto di una maggiore trasparenza del mercato.

Pre-requisito necessario per l'impresa: lavorare con la rete, cui ne consegue la costruzione di **nuove relazioni** dentro e fuori l'azienda.



**comunità digitale**

## Le piattaforme adottate

---

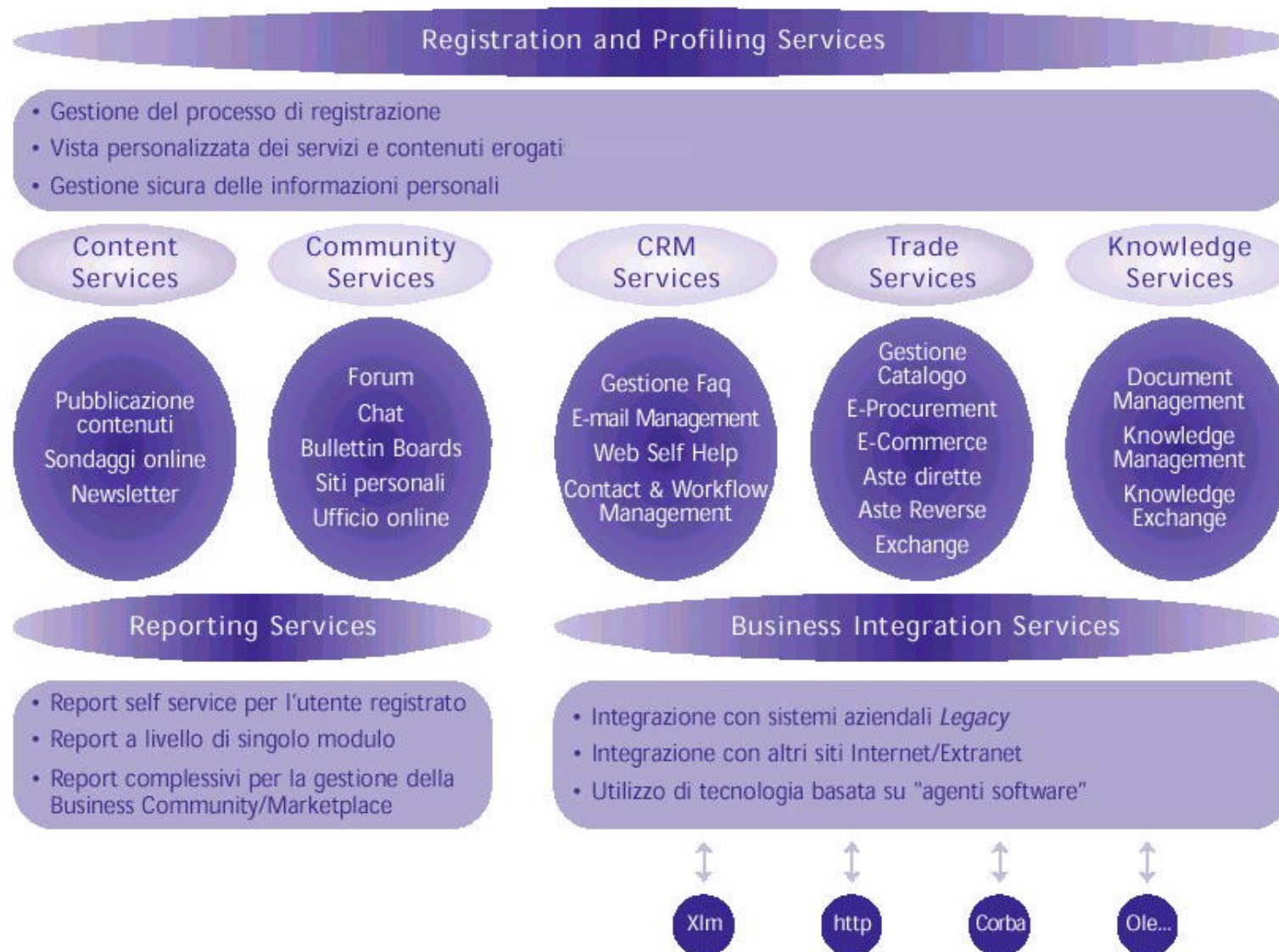
- Mecmarket nasce come marketplace **verticale** (meccanica) orientato agli **acquisti**
- Il sistema software (realizzato) è costituito da 2 piattaforme (integrate):
  - La **Community**:
    - Scambio di esperienze, conoscenza di nuovi fornitori (e clienti);
    - Condivisione di informazioni e servizi;
    - Acquisto di servizi (consulenza, traduzioni, viaggi, ecc.)
    - Collaborazione con altre aziende (progettazione collaborativa, consorzi di acquisto, ecc.);
    - Gestione delle relazioni con clienti e partner (CRM)
  - Il sistema di **e-Commerce** è a sua volta suddiviso in:
    - Commercio basato su cataloghi di prodotti;
    - Commercio basato su aste (dirette per vendere, reverse per acquistare, ecc.)

# La piattaforma per la comunità digitale: Bordonaä

---

- piattaforma software di Intervaluenet per realizzare comunità digitali;
- Modello software e modello culturale:
  - Creazione self-service del proprio mini-sito all'interno della community;
  - libreria di template per le pagine (building block);
  - Disintermediazione del Web-Master: ogni utente si auto-rappresenta, si esprime e veicola i propri servizi all'interno della community;
- Package ASP:
  - nel senso di erogabile completamente via Web da un Application Service Provider;
  - il client è sempre il browser per qualsiasi operazione;
- Architettura software a 3-4 livelli server-side (tutto su WinNT):
  - Presentation layer – HTML/Javascript generato dinamicamente tramite ASP/XSLT/XML su IIS;
  - Application layer – collezione di oggetti COM → application server;
  - Data layer – SQLServer, uso massiccio di stored-procedure per aumentare prestazioni.

# Il modello applicativo di Bordonaä



# La piattaforma di e-Commerce B2B: Ariba (1/2)

---

- Software selection (senza benchmark o success story in Italia):
  - Requisiti:
    - Gestione cataloghi articolati e di grandi dimensioni (meccanica)
    - Robustezza e scalabilità della piattaforma;
    - Possibilità di personalizzazioni anche spinte → accesso a buona parte di sorgenti;
    - *commitment* reale del fornitore software;
  - 4 candidati: Ariba, CommerceOne, Oracle, PurchasePro
  - Fase di selezione (...e negoziazione sui contratti) durata circa 4 mesi...ha vinto Ariba;
- Ariba, Inc. ([www.ariba.com](http://www.ariba.com), nasdaq 100: ARBA) :
  - è l'azienda leader mondiale nelle piattaforme software per l'e-Commerce B2B;
  - ha come clienti 40 delle aziende "Fortune 100";
  - Nell'ultimo trimestre ha avuto ricavi per 90 milioni di USD;
  - Il titolo, trascinato dalla caduta del nasdaq, ha perso il 90% da 1 anno fa;
- Leader nell'e-Procurement (marketplace degenerate N-1) con il 36% del market share, arriva al settore dei marketplace N-M come generalizzazione del modello;
- La piattaforma Ariba comprende:
  - Ariba Buyer™ (strumento per l'ufficio acquisti aziendale, prodotto storico);
  - Ariba Marketplace™ (piattaforma per catalog-based marketplace)
  - Ariba Dynamic Trade™ (aste ed exchange);
  - Ariba Commerce Services Network™ (una rete di mercati gestiti direttamente).

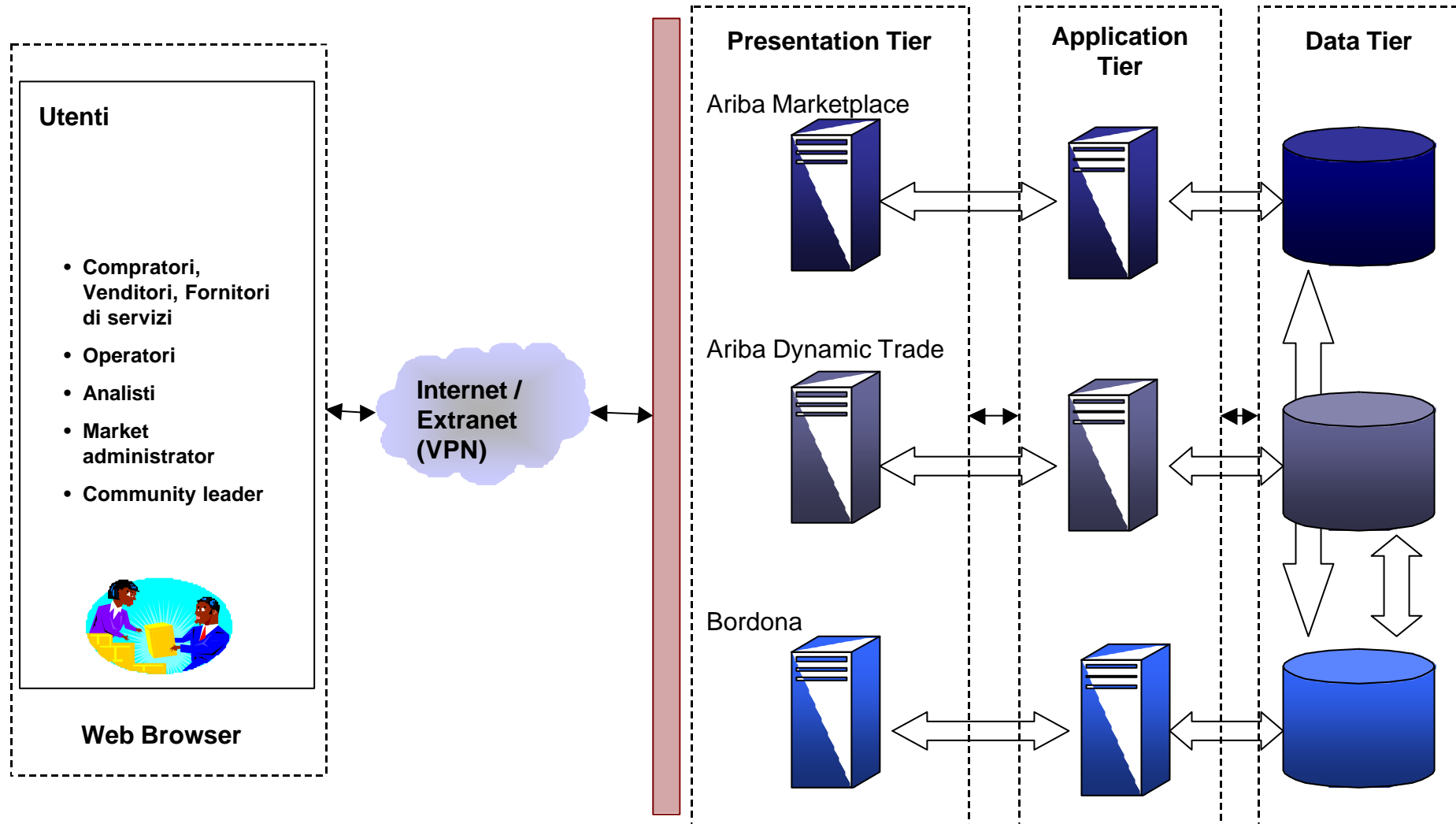
# La piattaforma di e-Commerce B2B: Ariba (2/2)

---

- Mecmarket ha adottato 2 modelli di e-Commerce:
  - Catalog-based e-Commerce → Ariba Marketplace;
  - Auction-based e-Commerce → Ariba Dynamic Trade.
- Ariba Marketplace:
  - Piattaforma per market-makers;
  - Strumenti sofisticati per l'acquisto di prodotti, il caricamento e la gestione dei cataloghi, la definizione degli sconti sui prezzi di listino in base a chi compra;
  - Il market administrator ha strumenti molto potenti per la gestione degli utenti, dei permessi, dei flussi di approvazione, ecc.
  - Possibilità di definire flussi di approvazione per gli acquisti;
  - Predisposto per l'integrazione con sistemi incassi e pagamenti, logistica, ed ERP aziendali;
  - Architettura software altamente scalabile (BEA WebLogic come framework applicativo java-based e Oracle come RDBMS);
  - Richiede comunque personalizzazioni spinte per essere adattato alla realtà italiana;
  - L'interfaccia utente attuale è un applet java molto corposo, la prossima release sarà invece HTML JSP-generated.
- Ariba Dynamic Trade
  - Piattaforma per battere aste dirette (per vendere) e inverse (per comprare), al rialzo o al ribasso, per transazioni singole o multiple, ecc...;
  - Interfaccia utente 100% browser-based, funzionalmente completo ed estremamente flessibile;
  - Richiede poche personalizzazioni (praticamente solo grafiche) per essere messo live;
  - Architettura software altamente scalabile (BEA WebLogic come application server, JSP per lo strato di presentazione, Oracle come RDBMS).

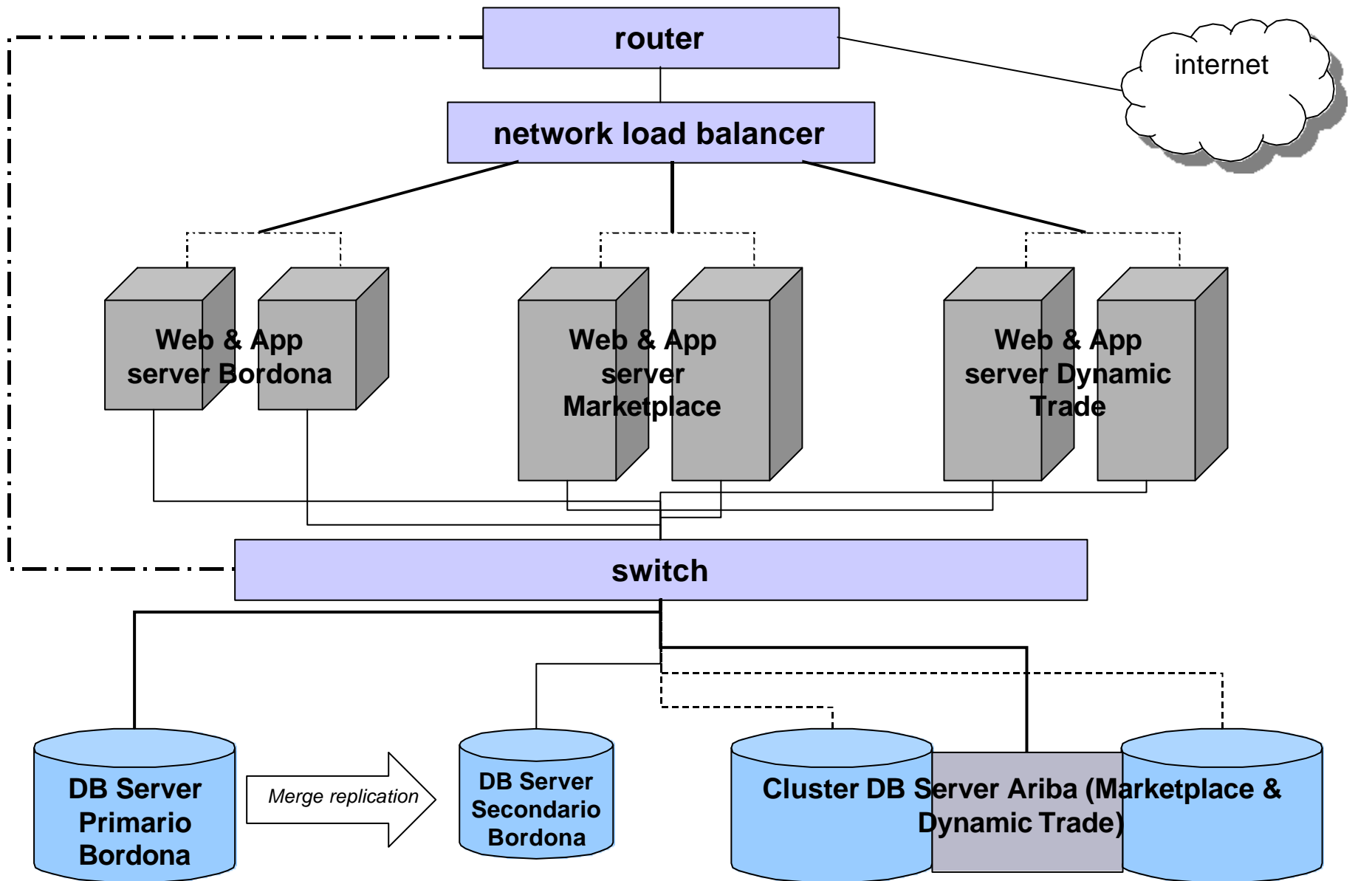


# Architettura software del sistema (semplificata...)



- Sistema operativo server: NT 4
- RDBMS: SQLServer7 per Bordona, Oracle 8 per Ariba
- Application Server: COM-based per Bordona, BEA WebLogic (EJB) per Ariba
- Presentation Server: IIS4/ASP per Bordona, WebLogic/JSP per Ariba

# Architettura hardware del sistema presso l'ASP



## Evoluzione prossima ventura

---

- Integrazioni sistema **incassi e pagamenti** interbancario;
- **Comunità private** all'interno del marketplace per le aziende associate medio-grandi
- Integrazione spinta con partner **logistica** industriale
- Integrazioni ERP aziendali fase 1:
  - Gli ordini arrivano sull'ERP dei fornitori;
  - L'aggiornamento dei cataloghi e della disponibilità a magazzino è automatizzata.
- Integrazione completa ERP-2-ERP:
  - Ogni azienda effettua **anche gli ordini** direttamente dal proprio ERP
  - Uso spinto di XML, **Biztalk.org** come modello di riferimento per lo scambio di messaggi formattati (OAG, cXML, ebXML, ...)
  - Mecmarket diventa un **hub** → uso di sistemi a code per scambio di messaggi (Microsoft Biztalk Server, WebMethods, ...) su internet