

Andamento positivo per l'Erp

Le aziende italiane selezionano i propri investimenti cercando di capitalizzare i risultati di progetti già implementati

Il Rapporto Assinform ha registrato che il segmento relativo a software e servizi ha raggiunto il valore di circa 185 miliardi di euro, incrementando sensibilmente il proprio tasso di crescita, dall'1,4 per cento del 2003 al 3,5 per cento del 2004. In questo dato, però, si deve leggere un diverso andamento delle varie componenti, le aziende italiane hanno infatti selezionato i propri investimenti, preferendo alcune aree applicative e cercando di capitalizzare i risultati di progetti già realizzati negli anni precedenti. In particolare, i servizi professionali appaiono in ripresa, rallentano invece le acquisizioni di soluzioni software, soprattutto per quanto riguarda i sistemi Crm e Cti (Computer telephony integration). Le grandi aziende stanno avviando processi di integrazione di singoli moduli all'interno di piattaforme applicative già in produzione oppure aggiornano sistemi esistenti a nuove versioni del software. Assinform ha segnalato che tra le integrazioni più richieste vi sono le soluzioni di Plm (Product lifecycle management) e quelle per la gestione delle risorse umane. Le aziende di medie dimensioni manifestano invece interesse anche per soluzioni di Erp esteso e per il collegamento con piattaforme di business intelligence.

Le piccole imprese fino a oggi hanno investito poco in quest'area, ma l'introduzione di nuovi prodotti e l'esigenza di adeguarsi alle normative per l'accesso al credito potrebbero stimolare un aumento della domanda in questo segmento. Mostra una certa vivacità, in grandi e medie aziende di tutti i settori, anche il mercato delle soluzioni di business intelligence e data warehousing, percepite come strumento per monitorare le performance aziendali, evidenziare le aree in cui è possibile ridurre i costi e valorizzare gli investimenti effettuati in soluzioni Erp e Crm.

Il trend relativo al segmento Erp

Il mercato delle soluzioni Erp ha manifestato un andamento positivo (+1,2 per cento) relativamente alle licenze e ai servizi, evidenziando dinamiche differenti a seconda delle componenti dell'offerta e del settore di utilizzo. In particolare, è stato riscontrato un elevato interesse per le Business suite (soluzioni che richiedono una forte componente progettuale) considerato il peso che hanno assunto sul più ampio mercato del software e servizi, attestandosi nel 2004 su una percentuale del 6,4 per cento rispetto al 6,3 per cento dell'anno precedente. Relativamente alle soluzioni per le piccole imprese, il 2004 è stato l'anno in cui, malgrado le difficoltà economiche, si è diffusa la consapevolezza che è necessario rispondere a nuove normative legislative che richiedono sistemi abilitanti, per esempio, per l'accesso al credito bancario.

Il mercato Erp per le piccole imprese è ancora limitato in termini di valore. Sempre secondo Assinform, la struttura industriale italiana (mediamente meno di 4 addetti per azienda), un'offerta sempre più matura e la presenza sul mercato di nuovi vendor fanno però ipotizzare nel breve e medio periodo una crescita significativa del mercato delle soluzioni Erp rivolte a questo segmento. Dal punto di vista tecnologico si va evolvendo l'offerta di strumenti per lo sviluppo di portali aziendali e di strumenti di integrazione con il Web e con gli applicativi legacy presenti all'interno delle aziende. I Web services, da questo punto di vista, semplificano notevolmente le attività di integrazione e comunicazione tra sistemi eterogenei e distribuiti.

Trend evolutivi differenziati caratterizzano le singole aree applicative, in particolare, per quanto riguarda l'amministrazione le normative basate su Basilea 2 e las stanno inducendo le imprese ad adeguare i propri sistemi ai nuovi parametri europei.

La funzione acquisti rappresenta una potenziale area di ottimizzazione dei costi aziendali. Nello specifico, le soluzioni Erp permettono di ridurre le scorte e facilitano lo scambio di informazioni tra il cliente e il fornitore in modo da arrivare, per esempio, a un processo di certificazione basato su parametri prestazionali.

Gli sviluppi nell'area produttiva sono legati invece a logiche di delocalizzazione.

Infine, quello della gestione del personale rappresenta il settore tra i meno innovativi, purtroppo infatti si riduce alla gestione di aspetti puramente contrattuali e alle paghe, senza affrontare la valorizzazione del capitale umano.

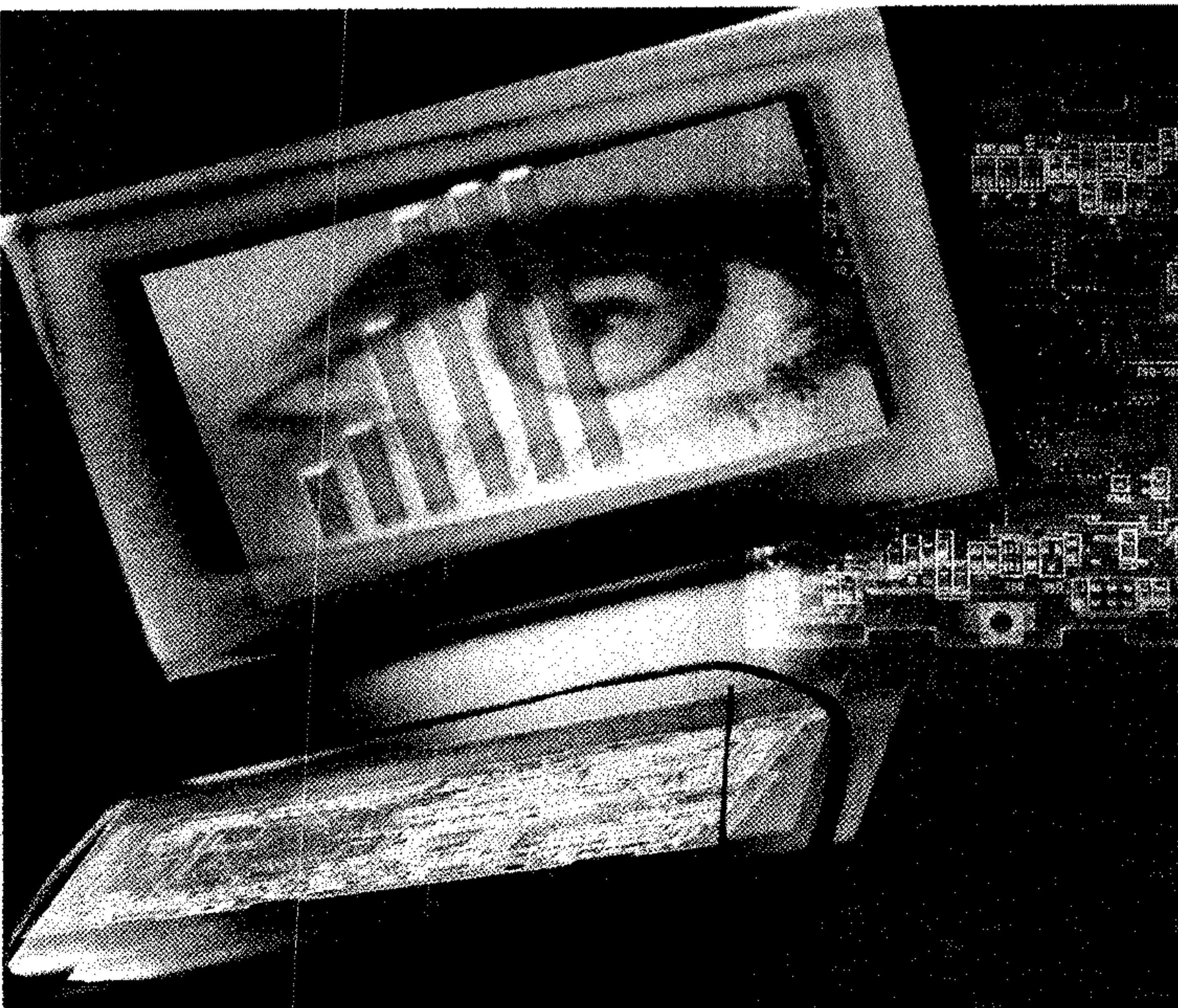
Le ripercussioni sul canale

Le evoluzioni del mercato hanno influito sul sistema dell'offerta e le relazioni dei fornitori con l'ecosistema dei partner. Nello specifico, si è osservata la necessità dei vendor di strutturare nuovi canali in funzione del target indirizzato e ciò implica attività di recruiting e certificazione di nuove realtà.

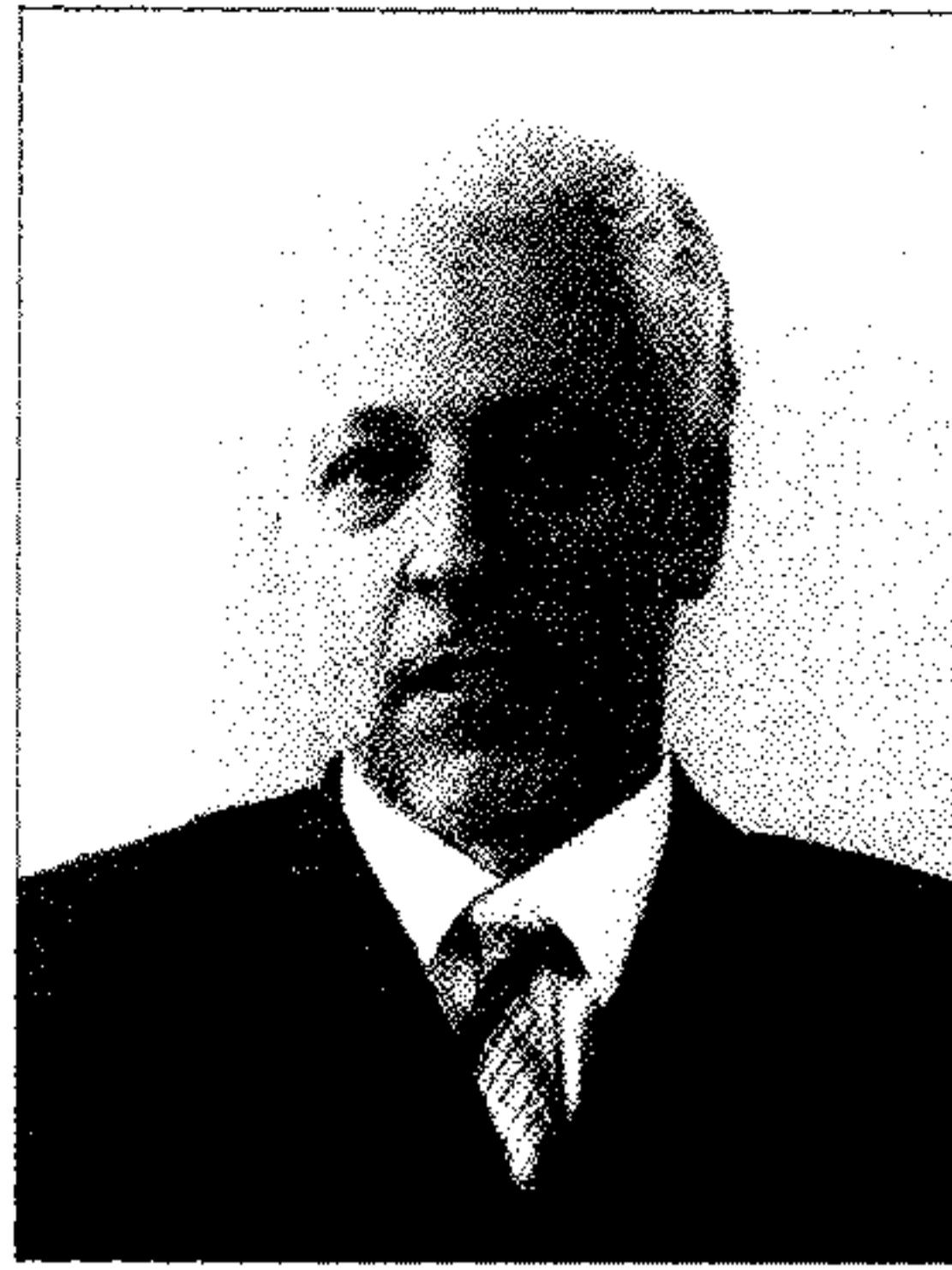
I grandi fornitori sono invece diminuiti e ciò ha avuto delle ripercussioni nell'area servizi e, di conseguenza, l'attuazione di strategie di riposizionamento dei partner in funzione delle loro competenze tecnologiche/applicative.

D'altra parte, la presenza sempre più significativa di soluzioni verticalizzate sta ridefinendo inevitabilmente la richiesta di competenze specifiche e partner in grado di gestirle.

a cura della Redazione



ASSINFORM



dei costi, ma di avere elementi complessivi di valutazione delle iniziative aziendali sia nelle loro fasi di avvio ed esecuzione, sia nella fase di definizione e allocazione del budget».

Guardando alla politica commerciale Zarpellon ha commentato: «Noi non parliamo di rivenditori, ma di partner; crediamo infatti che la nostra soluzione debba entrare a far parte del Dna di chi la propone che a sua volta ne diventa un utilizzatore, cogliendone tutti i benefici e può fornire alle aziende clienti non solo prodotti, ma una soluzione completa. Da parte nostra assicuriamo il supporto necessario al successo delle loro azioni commerciali oltre ai servizi di avviamento e consulenza finalizzati sia ai partner sia ai clienti finali».

Cata ascolta le esigenze del cliente

«Alla luce dell'andamento di questi primi mesi dell'anno - ha esordito **Fabio Vennetilli**, direttore generale di Cata, azienda che fa parte del Gruppo Byte - stimiamo di chiudere il 2005 con un fatturato pari a 11 milioni di euro. Per quanto riguarda il trend di questo settore osserviamo una forte richiesta soprattutto di Erp verticali e un grande interesse per il controllo di gestione».

Il mercato delle Pmi, che si stanno orientando verso l'adozione di soluzioni complete e integrate che coprano a 360° tutti gli aspetti gestionali, secondo Vennetilli è quello più in fermento. Questa tendenza è rafforzata dalla globalizzazione che, rendendo più complessa la struttura organizzativa e moltiplicando i flussi di



Fabio Vennetilli,
direttore
generale
di Cata, azienda
che fa parte del
Gruppo Byte

informazioni, richiede il supporto di un'efficace automazione dei processi.

«Negli ultimi anni - ha concluso Vennetilli - abbiamo operato direttamente sul mercato con la nostra forza vendita e abbiamo investito molto nello sviluppo di Chorus for Business fino a renderlo sufficientemente standardizzato da essere utilizzabile anche da terze parti. Tuttavia, Cata è molto flessibile nei confronti dei clienti ed è pronta a modificare il prodotto sulla base di esigenze specifiche. Crediamo che questo approccio con il cliente, e quindi con i potenziali partner, possa rappresentare per questi ultimi un buon motivo per collaborare con noi. Contiamo comunque di avviare le prime concrete collaborazioni con partner di canale entro la fine di quest'anno».

Centro Software, Erp di seconda generazione

L'incessante attenzione nel reperimento di prospect e la successiva gestione dei servizi erogati al cliente, insieme alle nuove tecnologie rappresentano, secondo Centro Software, i segnali di maggior vivacità del mercato. È il parere di **Lorenzo Battaglini**, presidente della società.

«Il progetto di Centro Software, immutato e sempre costante da oltre 15 anni - ha sottolineato Battaglini - è di introdurre la cultura di gestione aziendale per fornire alle Pmi gli strumenti più idonei per affrontare con competitività le sfide dei nuovi mercati. I tre punti di forza a supporto di questo obiettivo



Lorenzo Battaglini, presidente di Centro Software

sono: completezza e scalabilità della soluzione; alta tecnologia; servizi di assistenza, consulenza e formazione, che permettono di elevare il livello della cultura aziendale per poter offrire, oltre a standard di servizio elevati, anche le tecniche dei sistemi organizzativi più avanzati».

Tutto questo per rispondere ai clienti finali che vogliono una gestione informatica completa e integrata dei flussi aziendali: ma soprattutto facilità di accesso alle informazioni, automazione dei processi per ottimizzare costi e tempo e fronteggiare con maggior competitività la concorrenza. Qualità che un Erp di seconda generazione possiede nativamente.

L'offerta completa di Computer Var

Da oltre tre anni Computer Var ha scelto di operare su tutto il territorio italiano attraverso una rete di franchising alla quale fornisce valore aggiunto sostenendo continui investimenti in sviluppo e organizzazione e mantenendo collaborazioni con i più importanti vendor.

«La nostra è un'offerta completa - ha dichiarato **Giovanni Moriani**, presidente di Computer Var - perché composta da soluzioni verticali per numerosi settori industriali e vicina-



Giovanni Moriani, presidente di Computer Var

alle imprese perché distribuita dalla rete puntoe, operatori IT presenti su tutto il territorio con una profonda cultura locale. Ma il vantaggio competitivo è che i nostri gestionali sono integrati con i servizi, grazie a Computer Var Services, società che supporta tutte le soluzioni applicative e tecnologiche del network».

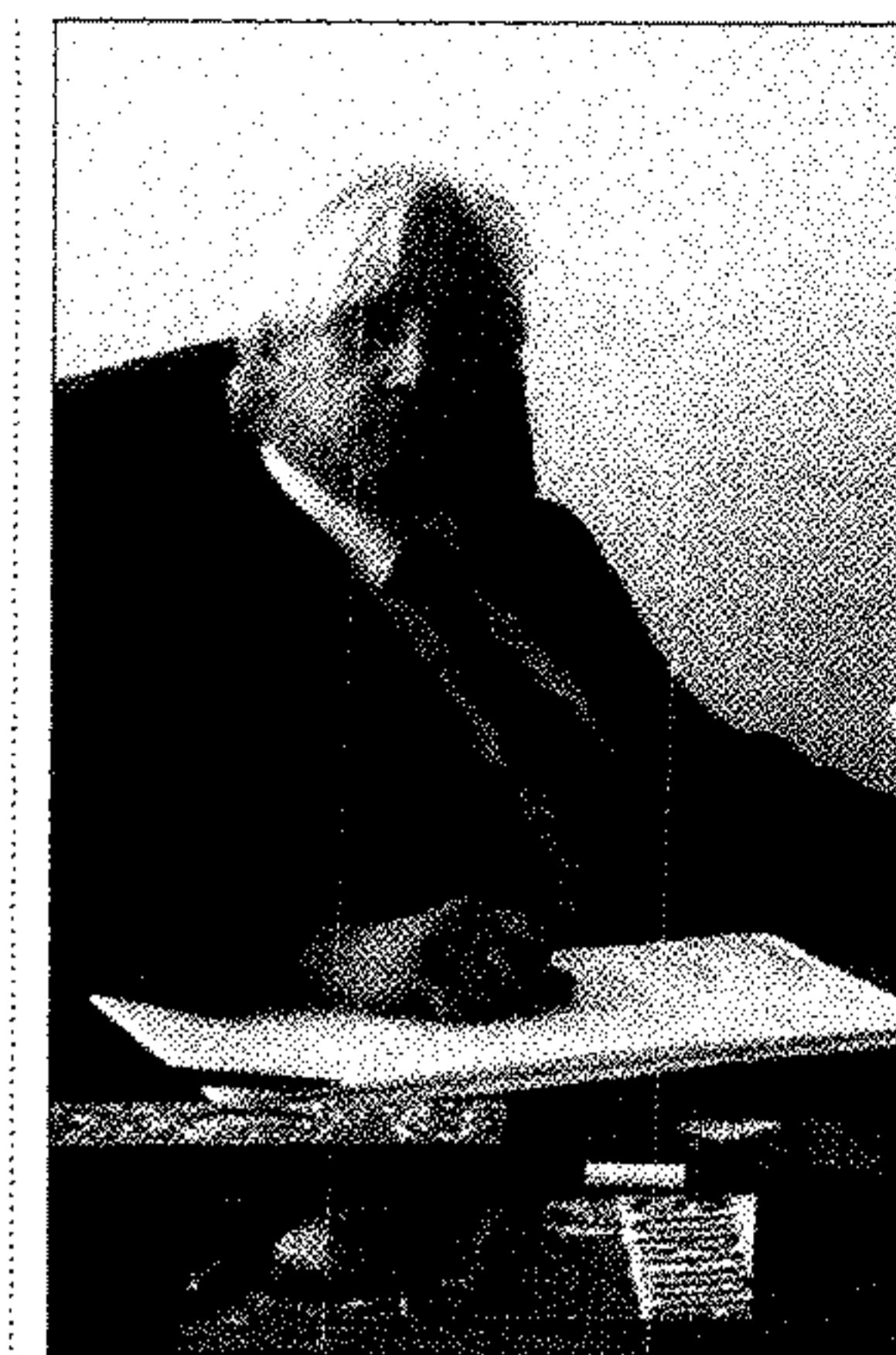
«I prodotti o segmenti del mercato Erp e gestionali che mostrano vitalità - ha aggiunto Moriani - sono tutti quelli che completano l'offerta Erp nel settore dei servizi e delle telecomunicazioni; in queste aree Computer Var ha dato vita a due società specializzate ovvero Ife e Computer Var Itt».

L'azienda negli ultimi tre anni ha avuto un incremento medio del 20 per cento fino a raggiungere nel 2004 un fatturato di 66 milioni di euro. L'obiettivo per quest'anno è di raggiungere i 70 milioni di euro di fatturato consolidato.

Datalog, flessibilità a portata di mercato

«Datalog - ha spiegato **Nunzio Caraci**, presidente di Datalog Italia - studia soluzioni per aziende e commercialisti: in questo momento, le aziende italiane stanno seguendo un processo di riorganizzazione dove rivedono i processi interni per raggiungere una maggiore efficienza e competitività. Per questo richiedono procedure flessibili disegnate e adattate sui nuovi standard. Il settore degli studi commercialisti è sempre vitale, in linea con l'anno 2004».

I software Datalog, comunque, sono sviluppati con professionalità, secondo metodi rigorosi e qualificati, con l'obiettivo di realizzare prodotti omogenei sia dal punto di vista funzionale che strutturale. La nostra offerta si



Nunzio Caraci, presidente di Datalog Italia

impone per la grande flessibilità e capacità di adattarsi alle esigenze applicative di realtà diversificate; nel corso degli anni ha sviluppato famiglie complete di prodotti indirizzati a diversi settori. Infine, un occhio al canale, «diventare partner Datalog - ha concluso Caraci - è una scelta di qualità: significa proporre soluzioni all'avanguardia e diventare protagonista del mercato. Datalog è l'unica software house che ha sviluppato un sistema unico e modulare per la gestione delle aziende e degli studi, offrendo così un enorme vantaggio competitivo per il partner Datalog che in pratica ottiene una maggiore facilità di gestione e manutenzione delle procedure».

Dylog, risultati a portata di cliente

«Anche per il 2005 prevediamo una crescita del fatturato nell'ambito software intorno al 5-7 per cento che, in termini quantitativi, ci dovrebbe portare al superamento dei 29 milioni di euro di fatturato software, a fronte di un dato complessivo che dovrebbe ammontare a circa 32 - ha dichiarato **Luca Paolo Bertini**, ufficio comunicazione di Dylog Italia. La nostra presenza su più mercati, grazie a una gamma d'offerta che continua costantemente ad ampliarsi, ci consente di non subire particolari contraccolpi in



Luca Paolo Bertini, ufficio comunicazione di Dylog Italia

funzione dell'andamento dei singoli settori. Proprio in un momento di contingenza indubbiamente negativa, poi, le applicazioni software su cui noi abbiamo fondato il nostro successo - ovvero le procedure "fondamentali" quali contabilità, vendite e magazzino - vengono gettonate dalle Pmi che forse preferiscono concentrare i propri investimenti sulle procedure strettamente indispensabili. I clienti, comunque, non richiedono "strumenti", come peraltro tendono a proporre molti attori dell'IT, ma piuttosto risultati. Lo strumento, di per sé, è poco significativo. Dylig si muove proprio nell'ottica di fornire strumenti soprattutto affidabili e in grado di mantenere le promesse in termini di risultati tangibili».

EdiSoftware a tutto canale

«Semplicità e intuitività di utilizzo, completezza funzionale, flessibilità e facilità di personalizzazione».

Questi, secondo **Stefano Peghini**, direttore commerciale di EdiSoftware, i punti di forza dei prodotti dell'azienda.

«Dopo aver soddisfatto le esigenze gestionali di base - ha aggiunto Peghini - i clienti richiedono strumenti flessibili che permettano di adattare l'applicativo alle proprie esigenze interne e di aprirlo al dialogo verso l'esterno anche attraverso Internet, nell'ottica di un'informazione sempre più distribuita sia dentro che fuori il sistema azienda. EdiSoftware comunque lavora esclusivamente attraverso un canale di rivenditori e le sue politiche commerciali sono orientate al 100 per cento ai



**Stefano Peghini, direttore
commerciale di EdiSoftware**

dealer: ciò significa bassi costi fissi di gestione e alta redditività del parco clienti. Inoltre, EdiSoftware ha un'offerta completa e in continua evoluzione: i gestionali Onda^{UP} e Oceano; il Business Portal Info.net; il verticale per l'assistenza tecnica SmarTech. E, inoltre, di imminente rilascio SmartSales, una soluzione per la raccolta ordini e tentata vendita integrata a palmari e Pocket PC».

Oltre ai tradizionali servizi di assistenza tecnica e formazione, EdiSoftware supporta i rivenditori nella gestione di progetti di implementazione e personalizzazione complessi attraverso il servizio di consulenza e supporto progetti.

Esa Software, previsioni positive

Con il 2005 Esa Software consoliderà l'impegno ad ampliare il livello di penetrazione sul mercato delle imprese e dei professionisti e le previsioni di fatturato sono positive nonostante una congiuntura economica poco favorevole. «L'approccio di Esa Software al mercato delle imprese prescinde dal dimensionamento aziendale o dal settore merceologico - ha spiegato **Daniele Ugolini**, product manager "il mondo di e" di Esa Software -. L'obiettivo primario e l'impegno costante sono quelli di comprendere i bisogni del cliente, creando "la soluzione" specifica per ottimizzare tutti i flussi e i processi aziendali. I settori che si dimostrano più vitali



sono quelli dove l'Erp rappresenta uno strumento di business in grado di aggiungere valore all'impresa

**Daniele Ugolini,
product
manager
"il mondo di e"
di Esa Software**

in termini di ottimizzazione dei flussi aziendali con conseguente riduzione dei costi. Suscitano interesse, quindi, le soluzioni per l'analisi dei costi, dei flussi di cassa, degli insoluti, supportate da strumenti di business intelligence, nonché tutte quelle soluzioni volte a ottimizzare lo scambio di informazioni tra l'azienda e i suoi clienti e fornitori quali e-commerce, mobile business e Scm».

Evolution, cresce l'interesse del commercio

«Restringendo i settori a quelli a cui ci rivolgiamo con i nostri prodotti che sono un software gestionale e di e-commerce, ossia Pmi, artigiani, commercianti, il settore del

Dylog Openmanager, per la Pmi

Openmanager di Dylog, il "business management system" rivolto alla gestione integrata delle imprese di piccola e media dimensione, è una suite applicativa, nativa 32 bit, totalmente indipendente dal server e dal database utilizzato. Sviluppato su architettura client-server, è suddiviso nei moduli contabilità, vendite, magazzino, agenti, acquisti, cespiti, centri di costo, bilancio consolidato Cee, partite aperte, gestione intra, sicurezza (utilizzabili separatamente o

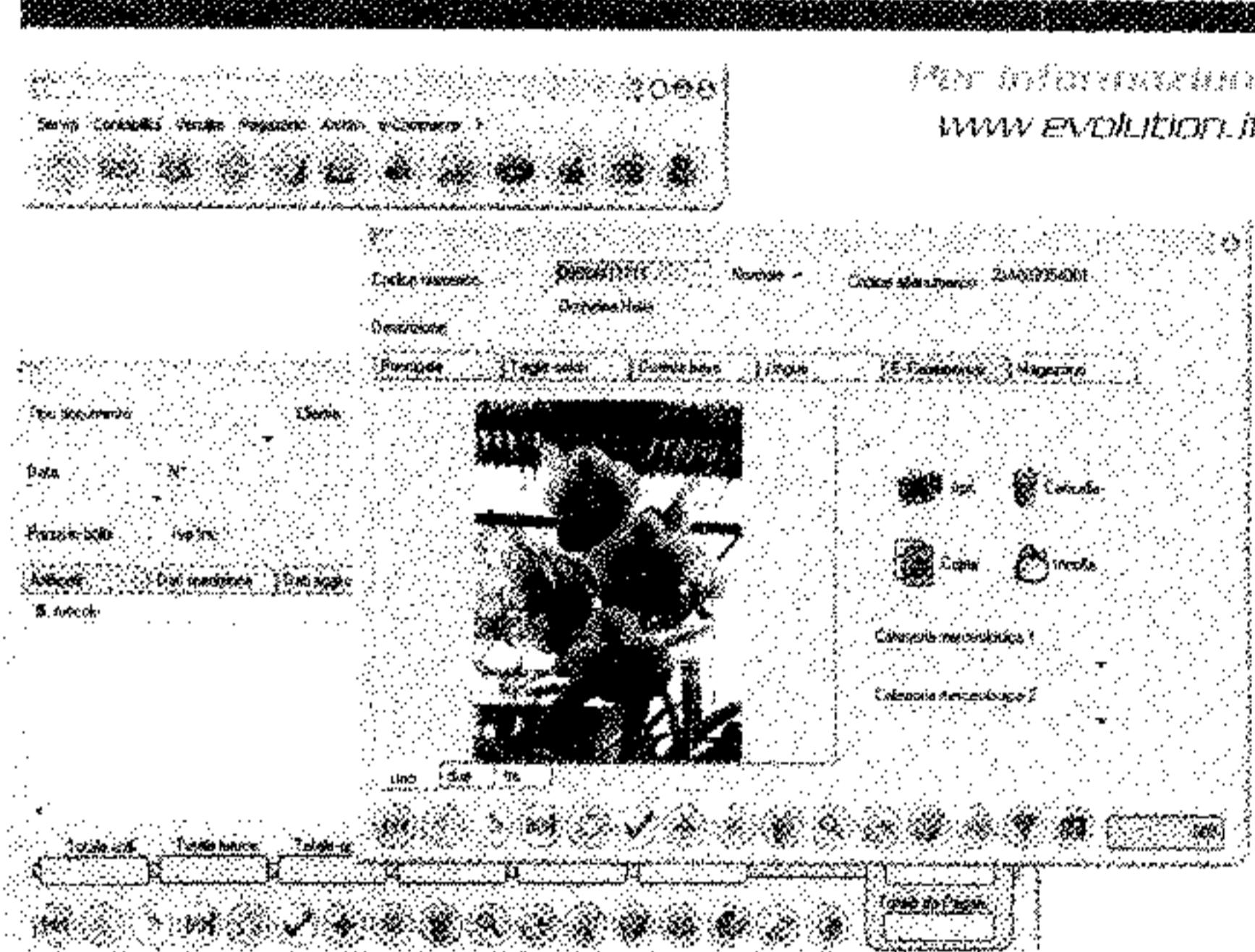
in maniera totalmente integrata). Perfettamente adeguato alle caratteristiche innovative del mercato (internet, extranet, e-business...), permette l'integrazione con tutte le aree aziendali, grazie alla sua struttura modulare, aperta agli standard, flessibile e integrabile. Il modulo di "Contabilità" generale risolve tutte le problematiche contabili e assolve gli adempimenti fiscali. Multaziendale e Multiesercizio, consente di tenere sotto controllo più imprese e più esercizi

contemporaneamente. Il modulo "Vendite" provvede alla gestione di qualsiasi documento di vendita proveniente dall'interno o dall'esterno dell'azienda. Può operare in valuta straniera e genera statistiche di vendita e aggiornamenti in tempo reale nei moduli contabilità e magazzino.

Per informazioni
www.dylog.it

Evolution 3, gestione totale

Evolution 3, un unico prodotto completo e standardizzato ma elastico, con un incredibile contenuto tecnologico e un'interfaccia estremamente innovativa con una novità assoluta: "i pulsanti animati" che aprono direttamente le funzioni più utilizzate. Nasce per piattaforma Windows, sviluppato in Delphi, utilizza il potente database relazionale open source Firebird. Può essere installato su stazione singola o in rete (locale e geografica) con tecnologia client-server. Il software gestisce tutto il ciclo della vendita, con gestione dei lotti per la rintracciabilità della merce, gestisce la contabilità fino al bilancio, include l'archiviazione ottica, il collegamento al registratore di cassa e la completa personalizzazione di tutte le stampe. Permette, inoltre, di giungere rapidamente alla creazione e all'apertura di un negozio per il commercio elettronico multilingua.



Con Four Solutions, l'ultima generazione Erp

Target Cross è l'Erp Web oriented di ultima generazione in ambiente Windows per le aziende di tutte le dimensioni. Una soluzione lanciata sul mercato da **Four Solutions** e dotata di una tecnologia sicuramente tra le più evolute; unico il sistema di parametrizzazione ed Array di formule. Là dove non fosse sufficiente la parametrizzazione troviamo il

sistema di personalizzazione Instance Dev che consente di apportare qualunque modifica ai programmi senza modificarne i sorgenti: ciò è reso possibile sfruttando una pecunaria caratteristica di Omnis Studio (ambiente di sviluppo di Target Cross) che permette di modificare se stesso in fase di esecuzione.

Target Cross governa tutti i processi

aziendali: finance, distribution (B2B), manufacturing, gestione qualità, scheduler a capacità finita, controllo e avanzamento produzione, business intelligence, Crm, archiviazione elettronica dei documenti.

Per informazioni
www.foursolutions.it

Il Sole 24 Ore alza il sipario su Impresa²⁴

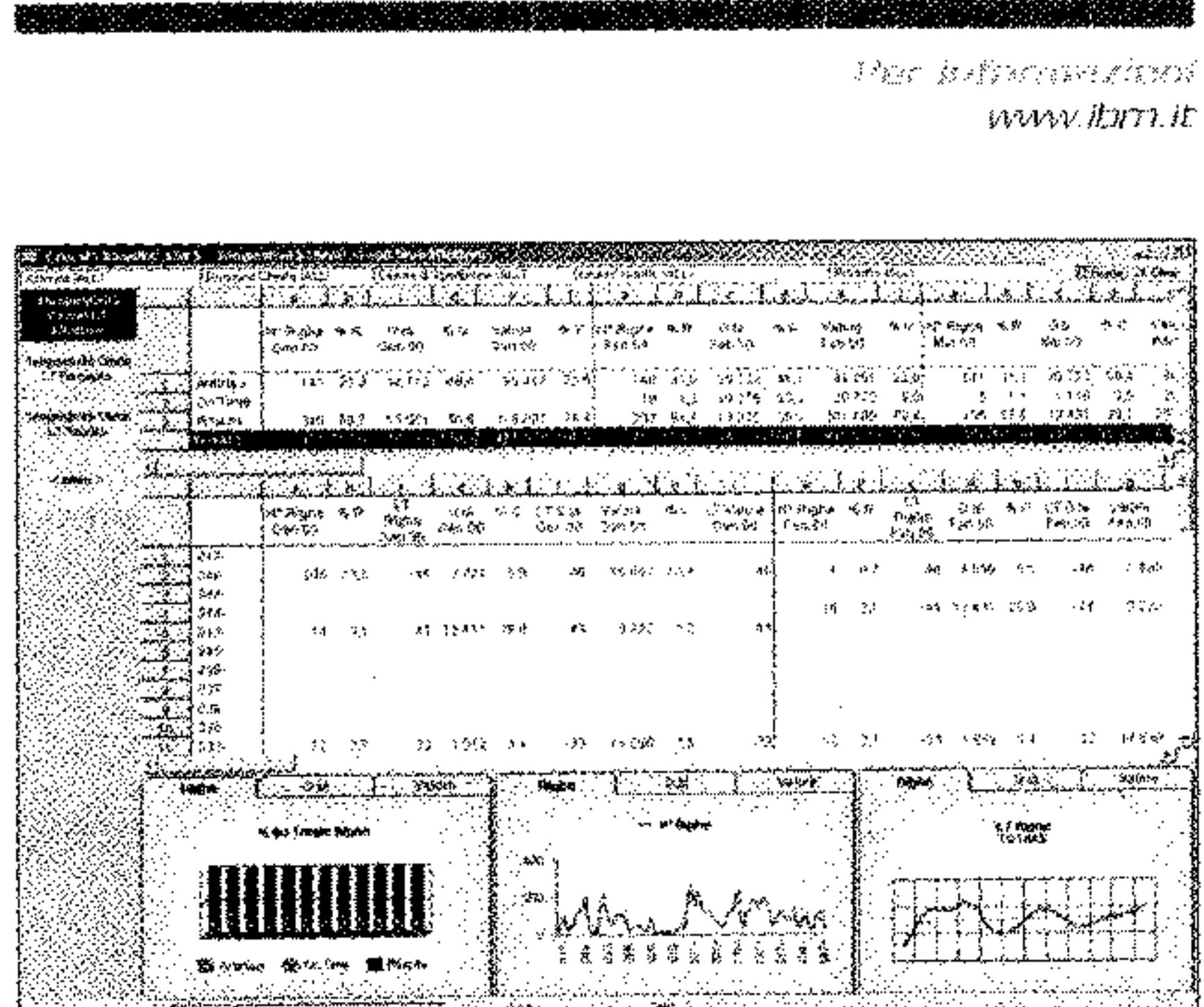
Impresa²⁴ è un sistema software e informativo per la gestione completa dell'impresa garantito da **Il Sole 24 Ore**, destinato alle medie e piccole imprese offre tutte le informazioni e funzionalità all'interno di un sistema: completo (amministrazione, ciclo attivo e passivo, logistica, produzione, qualità, Crm); personalizzabile (tool di generazione report, Sdk per lo sviluppo verticale, interfaccia configurabile) e semplice da installare e introdurre in azienda. Inoltre, **Impresa²⁴** non solo è una soluzione completa per la sua tipologia di mercato, cioè

la Piccola e media impresa, in quanto comprende tutti i moduli necessari a coprire le aree principali dell'azienda, ma offre in più sia funzionalità che lo rendono completamente configurabile e personalizzabile, sia un avanzato Software Development Kit a uso dei Var per customizzazioni e verticalizzazioni.

Per informazioni
www.ilsole24ore.it

Le Acg di Ibm per la Pmi

Le Acg rappresentano la soluzione gestionale **Ibm** per la Pmi. Nate nel 1988, contano oggi oltre 6.000 clienti e centinaia di business partner. I 13 moduli iniziali sono diventati oltre 40, senza contare le decine di soluzioni verticali dei partner. Dal punto di vista tecnologico, le Acg sono offerte nella doppia versione Rpg e Java: è possibile ricevere le due edizioni senza aumento di prezzo. I punti di forza funzionali sono: adeguamento continuo ed estensivo sulle normative civilistico-fiscali e completezza funzionale; controllo di gestione, dalla contabilità analitica alle analisi con ipercubi per una visione in tempo reale di tutti i fenomeni aziendali e per una pianificazione accurata; produzione (demand planning, piano principale di produzione, Mrp, Crp, configuratore tecnico/commerciale, gestione delle commesse); architettura tecnologica che permette grafica e navigazione, accesso via intranet/Internet, protezione dei dati, portalizzazione e Web services.



Il Cosmo di Italsoftware a disposizione delle Pmi

Sviluppato con un database a oggetti in tecnologia client-server, **Cosmo** è il programma costruito da **Italsoftware** per la gestione delle Pmi. Il programma garantisce oggi un elevato standard di efficienza, sicurezza e qualità. La sua capacità di rendere immediatamente disponibili, in qualsiasi combinazione o forma e a qualsiasi utente collegato (anche in remoto) le informazioni necessarie, trasforma in utili e produttive le registrazioni contabili di base che diventano in Cosmo una ricchezza a disposizione di tutte le attività e i settori dell'azienda. Il programma Cosmo è multi-tasking,

multaziendale-multideposito, è disponibile per mono o multiutenze, consente di lavorare in ambienti misti, permette una libera gestione delle stampe, la generazione di macro-procedure, l'importazione e l'esportazione dei dati. Cosmo è predisposto per l'interazione con altre applicazioni, facilita la realizzazione di infrastrutture Web.

Per informazioni
www.italsoftware.it