

di figure che necessitano di avere informazioni prontamente disponibili sui clienti o reportistica di sintesi sugli andamenti aziendali». Nel panorama dell'offerta di Diamante ai partner sono molto apprezzate la formazione online e, soprattutto, la generazione e successiva gestione comune dei lead sui potenziali clienti. È molto gradita anche la gestione del supporto, con varie modalità di accesso in funzione dell'urgenza di intervento.



Luca Paolo Bertini, responsabile della comunicazione di Dylog Italia

Per Dylog è importante non deludere il cliente

Dylog nel 2006 prevede un fatturato intorno ai 32 milioni di euro, di cui circa 28,5 riconducibili a software e servizi.

«Oltre che nel nostro tradizionale segmento forte, quello orizzontale, con procedure fondamentali quali contabilità, vendite, magazzino - ha esordito **Luca Paolo Bertini**, responsabile della comunicazione di Dylog Italia - notiamo segnali positivi dalle aziende di produzione cui abbiamo dedicato il nuovo applicativo Make. Gli investimenti si concentrano sulle procedure indispensabili alla gestione informatizzata dell'attività». Per Bertini, la staticità di un mercato che stenta a ritrovare slancio parte dal presupposto, errato che lo strumento sia il fine. Il cliente

chiede risultati e questi devono essere acquisiti indipendentemente dallo strumento. Tecnicismi spesso finì a se stessi hanno finito per deludere molte aspettative. E oggi una parte delle difficoltà va ricercata nel disincanto di chi sperava di risolvere ogni problema affidandosi esclusivamente all'innovazione tecnologica esasperata.

Una vasta gamma di applicativi e servizi consente al dealer che lavora con **Dylog** di esplorare nuove opportunità di business.

«Offriamo - ha concluso Bertini - formazione gratuita, un ampio ventaglio di partnership e supporto marketing. Il tutto a fronte di investimenti iniziali pari a zero e senza obbligo di gravarsi di ulteriori costi fissi».

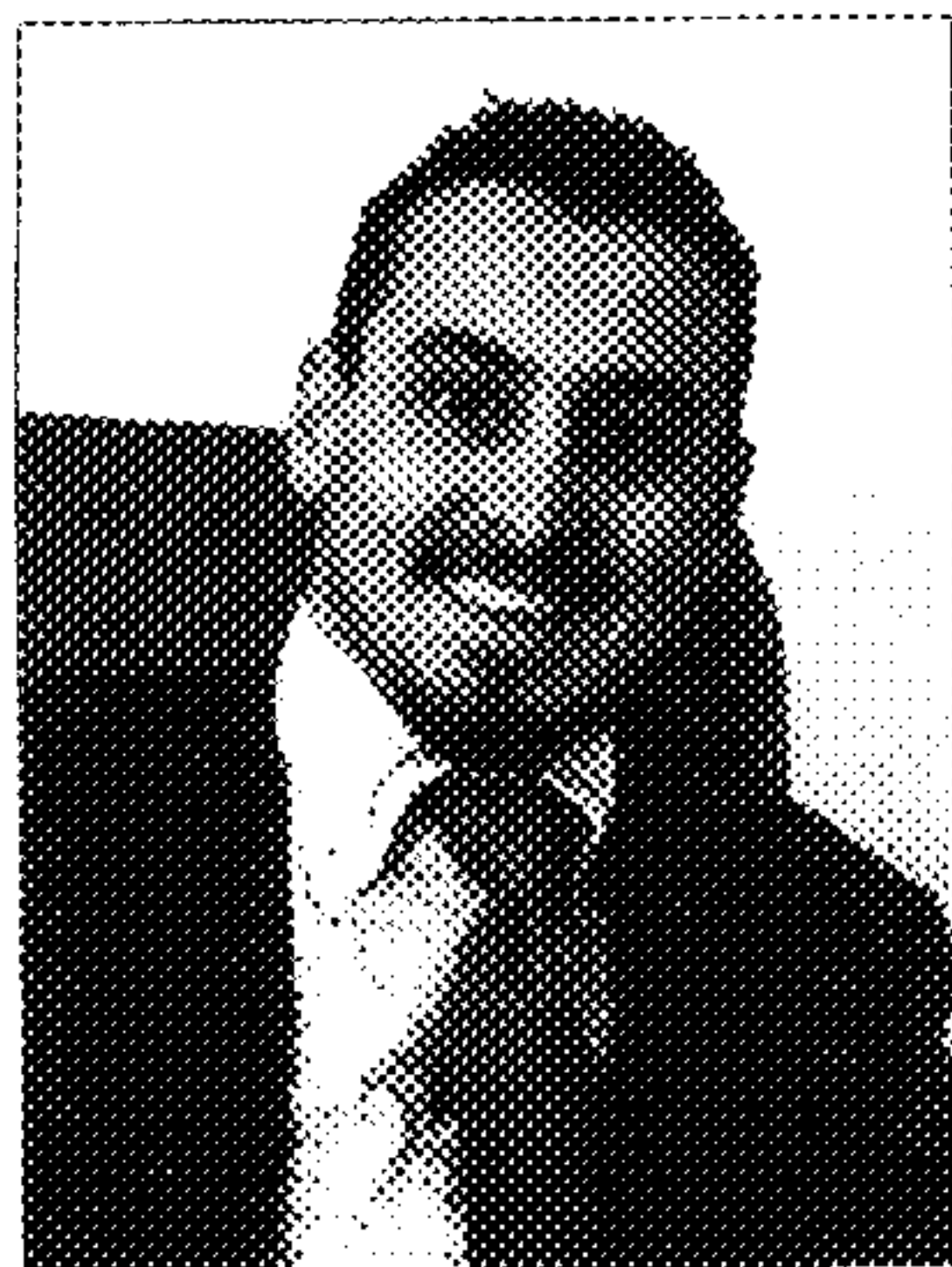
EdiSoftware offre strumenti aperti e flessibili

EdiSoftware prevede di chiudere il 2006 con un incremento di fatturato del 3 per cento, in controtendenza con l'andamento del settore.

«Stiamo notando - ha esordito **Stefano Peghini**, direttore commerciale di EdiSoftware - una maggiore attenzione verso i mercati verticali e le soluzioni mobile.

Basilea 2 sta inoltre accrescendo l'interesse verso l'analisi economico-finanziaria e di bilancio».

L'offerta della società si rivolge esclusivamente alle Pmi. Molte, avendo investito nel rinnovamento



Stefano Peghini, direttore commerciale di EdiSoftware

del sistema informativo con l'introduzione dell'euro, ora si trovano a lavorare su piattaforme che danno segni di obsolescenza.

«A queste aziende - ha spiegato Peghini - proponiamo un'offerta competitiva, basata su soluzioni complete e aperte e una gamma di verticali ampia e articolata».

Dopo aver soddisfatto le esigenze gestionali di base, i clienti chiedono strumenti flessibili che permettano di adattare l'applicativo alle esigenze interne e di aprirlo al dialogo verso l'esterno.

Oltre che con assistenza tecnica e formazione, **EdiSoftware** supporta i rivenditori nella gestione di progetti complessi di implementazione e personalizzazione attraverso un servizio dedicato.

«Da anni - ha concluso Peghini - siamo al fianco dei partner con attività marketing congiunte e a breve apriremo un reparto di direct marketing per generare nuovi contatti da girare ai nostri rivenditori».

Esa Software crea vero vantaggio competitivo

Dopo anni di stagnazione, il 2006 vede una timida inversione di tendenza, con le imprese nuovamente protagoniste del mercato e anche **Esa Software** auspica un aumento del fatturato.

«Le soluzioni che mostrano maggiore vitalità - ha affermato **Daniele Ugolini**, product manager "il mondo di e" di Esa Software - sono quelle che contribuiscono ad attivare processi di cambiamento organizzativo, oltre a favorire la razionalizzazione e l'ottimizzazione di flussi e processi aziendali». Per Ugolini, i mercati più attivi sono quello dei servizi e il terziario avanzato, oltre al turismo e al made in Italy.

«La creazione di un vero vantaggio competitivo - ha spiegato Ugolini - è il centro della strategia di ogni impresa ed Esa Software propone soluzioni innovative e progetti sviluppati per ottimizzare tutti i processi di gestione aziendale». Tassello fondamentale della strategia della società è la rete di rivenditori che promuove lo sviluppo del mercato delle Pmi.

«Per aiutarli - ha concluso Ugolini - organizziamo percorsi di affiancamento in ogni area di sviluppo del business: commerciale,

marketing, formazione tecnica.

Il mondo di e, nato sulla base dell'esperienza maturata con Spiga ed Esatto, permette a noi e ai rivenditori di posizionarci con competitività in un mercato che pretende da un unico fornitore strumenti strategici, soluzioni avanzate, competenze e servizi».

Evolution, massima attenzione per il cliente

Per il 2006 **Evolution** prevede una conferma o una leggera crescita del fatturato, grazie soprattutto agli investimenti in risorse e alle iniziative per lanciare la versione 3 di Evolution.

«La nostra forza - ha esordito **Adriana Sinico**, amministratore unico di Evolution - è riuscire a fornire una soluzione standardizzata, ma con una grande capacità di adattarsi alle esigenze di realtà diverse».



Adriana Sinico, amministratore unico di Evolution

I prodotti che mostrano più vitalità sono quelli che ottimizzano l'attività aziendale con un unico strumento, dalla gestione del magazzino, della contabilità e delle vendite alla possibilità di aggiornare il sito di e-commerce e di ricevere ordini.

«Il nostro software è completo e standardizzato, ma molto flessibile - ha dichiarato Adriana Sinico -. Si rivolge principalmente a Pmi, artigiani, commercianti. I clienti vogliono un gestionale facile da apprendere, con automatismi per ridurre costi e tempi. Danno importanza al rapporto tra qualità e prezzo, agli aggiornamenti via Internet e all'assistenza».

I rivenditori sono parte integrante della strategia di Evolution.

«La politica commerciale nei loro confronti - ha precisato Adriana Sinico - è chiara e semplice, garantiamo l'evasione immediata degli ordini e riduciamo al minimo i loro investimenti. Inoltre, offriamo supporto tecnico gratuito, aggiornamenti e risoluzione dei problemi via Internet e forniamo contatti con vendita certa».

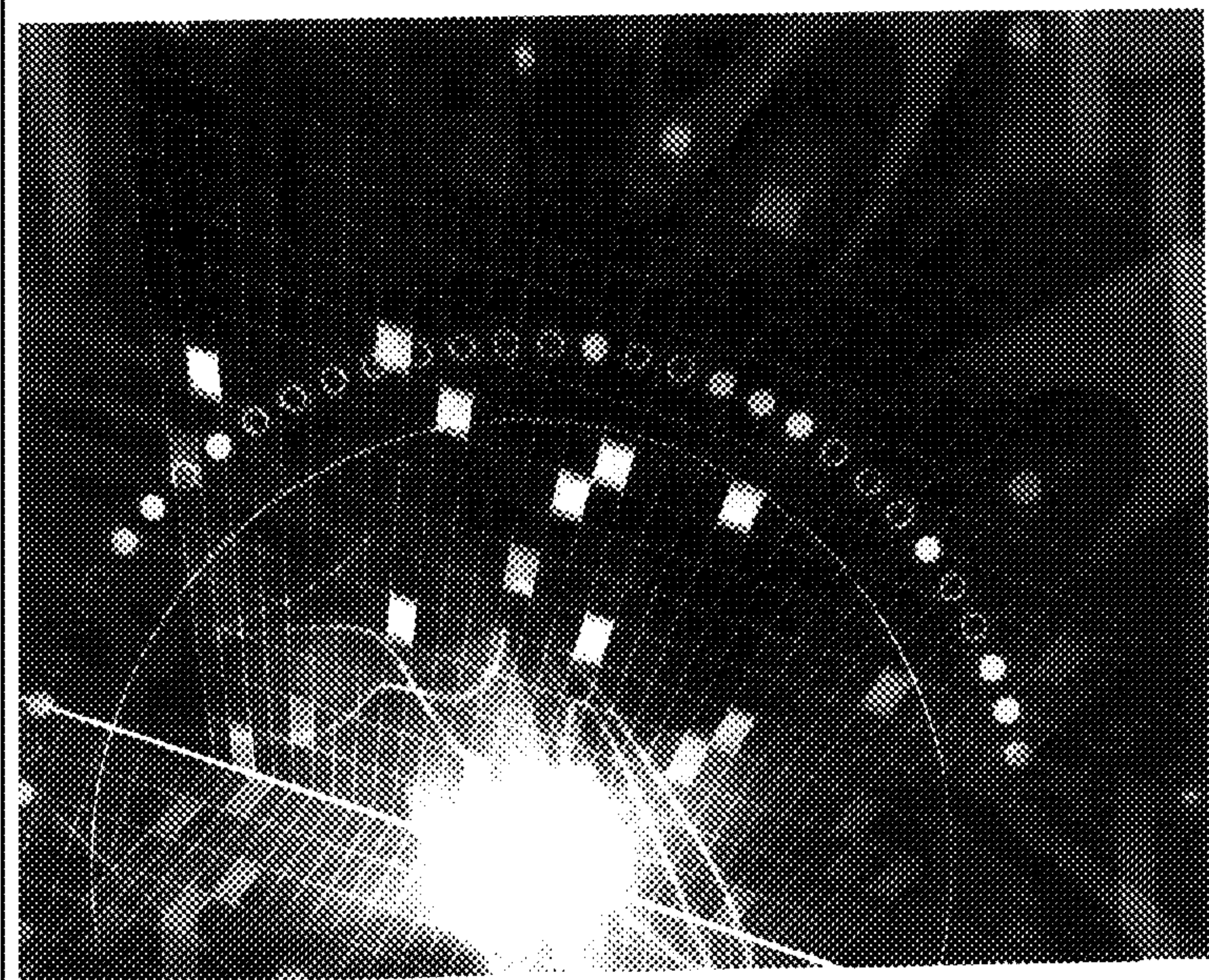
Four Solutions ridefinisce i processi aziendali

Four Solutions, società del Gruppo **Four Bytes**, quest'anno prevede di registrare un fatturato intorno ai 9,8 milioni di euro, propiziato da una maggior vitalità delle aziende manifatturiere di medie dimensioni che chiedono un Erp all-in-one.

«I segmenti del mercato che



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



Sam GL edition, non solo outsourcing

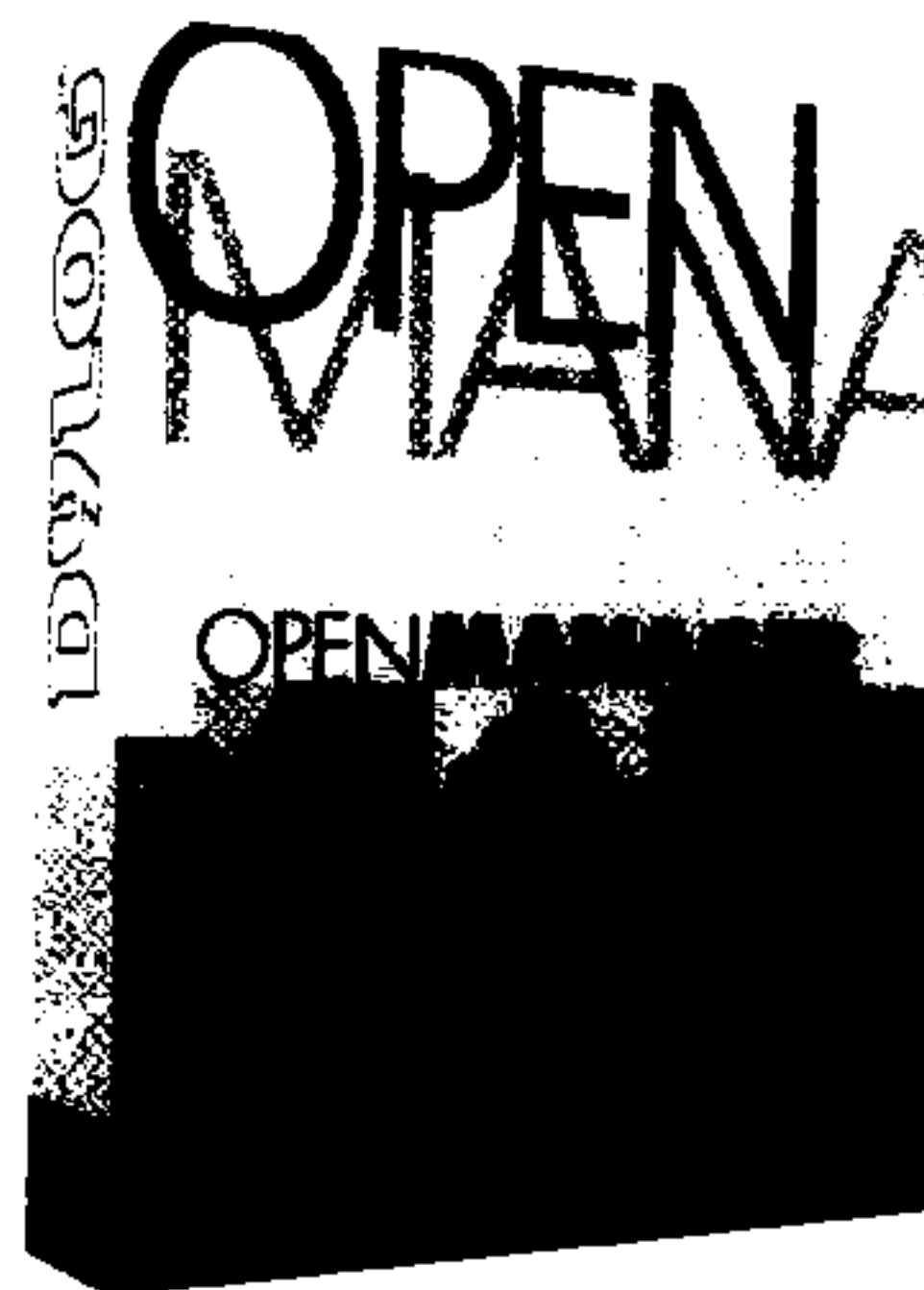
Sam GL edition è la nuova piattaforma italiana per la gestione integrata d'impresa proposta da **Computer Var**. Fornisce tutti gli strumenti necessari a snellire e a rendere più veloci i processi aziendali e permette uno scambio di comunicazioni continuo e in tempo reale sia all'interno dell'azienda sia tra l'impresa e il mondo esterno (clienti, fornitori e partner). Il prodotto risponde velocemente alle esigenze di ogni settore industriale perché mette a disposizione, in prima battuta, i moduli preconfigurati **Work&Go** e, successivamente, mostra la sua enorme flessibilità grazie alla grande adattabilità nativa di tutte le sue funzioni. Il vantaggio competitivo di **Sam GL edition** è rappresentato dalla suite di servizi integrati nativamente che danno alle Pmi l'opportunità di scegliere in modo intelligente la modalità di fornitura bilanciando insourcing e outsourcing.

Per informazioni
www.computervar.it

Openmanager, tutti i plus dei moduli

Openmanager, il business management system di **Dylog** rivolto alla gestione integrata delle imprese di piccola e media dimensione, è una suite applicativa, nativa a 32 bit, totalmente indipendente dal server e dal database usato. Sviluppato su architettura client-server, è suddiviso in moduli utilizzabili separatamente o in maniera totalmente integrata: contabilità, vendite, magazzino, agenti, acquisti, cespiti, centri di costo, bilancio consolidato Cee, partite aperte, gestione, sicurezza. Perfettamente adeguato alle caratteristiche innovative del mercato (internet, extranet, e-business), **Openmanager** permette l'integrazione con tutte le aree aziendali grazie alla sua struttura modulare, aperta agli standard, flessibile e integrabile. La soluzione lavora negli ambienti Windows, Unix, SCO e Linux e gli aggiornamenti sono scaricabili automaticamente da Internet.

Per informazioni
www.dylog.it



Diamante migliora la suite Dmt Professional

È disponibile da luglio la versione 3.0 della suite gestionale **Dmt Professional** di **Diamante**, che offre oltre 280 differenze rispetto alla precedente release, tra migliorie e nuove funzioni.



Le novità principali sono l'interfaccia grafica completamente rivista nell'ottica della semplicità d'uso e della potenza operativa e l'innovativo sistema di navigazione tra i dati che consente di reperire con pochissimi clic le informazioni necessarie per lavorare meglio. Il prodotto prevede una digital dashboard programmabile per evidenziare all'entrata nel programma gli elementi ritenuti essenziali, per esempio lo scaduto, i saldi finanziari delle banche, i reminder di attività. Altri punti di forza sono la barra degli strumenti omogenea tra gli oltre 200 programmi richiamabili sia dal menu principale sia dall'innovativo sistema di navigazione e l'integrazione ancora più spinta con Microsoft Office.

Per informazioni
www.diamante.it

Con Impianti.net di Antos, cantieri sotto controllo

Dall'attività di ricerca e sviluppo di **Antos** nasce **Impianti.net**, il nuovo gestionale progettato per le imprese che realizzano impianti. Tenere costantemente aggiornati i listini fornitori; elaborare offerte chiare, complete e competitive; analizzare tempestivamente la marginalità delle commesse; avere sempre i cantieri sotto controllo; valutare la quotazione più vantaggiosa per gli approvvigionamenti e migliorare il servizio al cliente: questi i principali plus della piattaforma. Una delle particolarità di **Impianti.net** è la notevole usabilità: oltre a interagire con documenti in Word ed Excel,

interfacce con cui l'utente può consultare e gestire i dati del gestionale, può comunicare con Outlook grazie al modulo Mail Connector. La piattaforma è inoltre utilizzabile via Web, permettendo l'accesso tramite browser anche da parte di postazioni esterne attraverso la creazione di profili utenti ad hoc.

Per informazioni
www.antos.it

C'è un King sul trono di casa Datalog

Dalla monoutenza alla business suite, l'offerta di **Datalog** si articola in diverse famiglie di prodotti. In particolare, **King** si rivolge al commercialista e alla Pmi e consente di gestire informazioni critiche e strategiche in tempi ridotti. È un software parametrico che, attraverso una struttura ad ampia flessibilità, permette di ridefinire il funzionamento al variare delle esigenze senza sviluppare nuovo codice, garantendo all'azienda continuità funzionale. Il punto di forza di **King** è la modalità di personalizzazione On Fly!, uno strumento che permette di realizzare soluzioni su misura, aggiungendo campi durante l'esecuzione del programma, senza alterarne la struttura e senza intervenire su sorgenti.

King è una piattaforma di rapida implementazione, accompagnata da servizi di supporto studiati per rispondere alle esigenze dell'azienda in modo mirato grazie alla rete di partner **Datalog**.

Per informazioni
www.datalog.it

