



Impresa estesa al ritmo del gestionale

La danza è quella che unisce tutte le attività all'interno e all'esterno per perimetro aziendale e che consente di reagire rapidamente alle sfide del mercato globale. E l'elemento unificante sono le soluzioni che sanno rispondere a queste necessità garantendo massima fruibilità e grande semplicità d'uso

a cura di Carla Rampi

Il software gestionale, nelle sue varie declinazioni, può essere considerato il fulcro attorno al quale ruota l'intera attività di un'azienda: nessuna, dalla micro realtà alla grande organizzazione, può farne a meno.

Oggi dati e informazioni non viaggiano più a compartimenti stagni, ma si riversano a catena su tutti i comparti aziendali: dall'area amministrativa a quella contabile, dalla produzione al magazzino, dal rapporto con clienti, fornitori, banche ed eventuale personale esterno, alle previsioni di business su cui basare gli investimenti. È il concetto di azienda estesa, l'unica che nel ventunesimo secolo può pensare

di rispondere rapidamente alle sfide che il mercato impone.

Per questo, al di là della dimensione e del settore merceologico, la domanda è focalizzata su funzionalità e prestazioni degli applicativi gestionali, cercando di limitare al massimo i tempi di latenza operativa e di avviamento formativo, alla ricerca dei più alti livelli di efficienza, efficacia e organizzazione. Infatti, per molti operatori del comparto, la richiesta va nella direzione di prodotti per la Customer relationship management, l'archiviazione documentale, il controllo dei cicli di produzione e la gestione delle risorse umane. Cresce l'interesse anche per le soluzioni di business intelligence e di Scm (Software configuration management) e lo stesso vale per gli applicativi basati sul Web e per i software verticali. Inoltre, si sta facendo strada un altro concetto: un buon gestionale deve essere "multi": multiplatforma, multiaziendale, multivaluta, multilingua. Ma anche unicode compliant: deve cioè poter gestire i caratteri speciali di lingue come l'arabo o il cinese. Implementare oggi un sistema privo di queste caratteristiche vorrebbe dire impedirsi di guardare a un futuro di crescita anche fuori dal proprio territorio.

E su tutto aleggiavano alcune parole d'ordine: costi accessibili, facilità di utilizzo, rapidità e semplicità di implementazione, protezione degli investimenti, scalabilità in funzione dei cambiamenti di business. Senza dimenticare il supporto e la consulenza di chi sviluppa e commercializza queste soluzioni.

La situazione sul territorio

Sul fronte dei fornitori, il mercato italiano è animato da oltre 1.200 realtà che producono software per la gestione di impresa: Erp, gestionali, contabilità e quant'altro. Lo raccontano le cifre elaborate da Top Trade Informatica a partire da dati CompuBase. Questi operatori sono dislocati su tutto il territorio, con la Lombardia a fare la parte del leone (circa 340 operatori, pari al 28 per cento del totale).

Al secondo posto c'è il Veneto, l'altra area geografica che spinge in avanti il Sistema Paese. Qui sono attive circa 170 società (14 per cento). L'Emilia Romagna è staccata di due punti e gli operatori superano i 140. Ben più indietro le altre Regioni: Lazio e Toscana (quest'ultima a pari merito con il Piemonte) sono rispettivamente al 7 e 6 per cento con una media di 70-80 società per

marcia in più.

Per Oldata tra le necessità più sentite ci sono l'archiviazione documentale, l'integrazione con le procedure interne, l'aggiornamento in base alle normative fiscali, l'interfacciamento con registratori di cassa e lettori di codici a barre e la personalizzazione delle procedure e dei report di stampa.

Ma, al di là delle prestazioni, ci sono anche altre parole chiave.

Per esempio, **Dylog** ritiene che un Erp di buon livello soddisfi le esigenze di base, quindi l'attenzione si focalizza su strumenti in grado di dare valore aggiunto: gestione più efficace della forza vendita, fruibilità e accesso alle informazioni, informatizzazione della logistica.

Secondo **Poker**, invece, la partita si gioca sulla qualità del rapporto con il cliente e con il canale commerciale e anche **Il Sole 24 Ore** punta molto sulla competenza dei partner.

A ciascuno il suo pacchetto

Per capire che cosa chiede davvero il mercato italiano si può partire da una recente indagine di Sap, da cui emerge che nelle Pmi l'informatica è percepita come strumento non secondario per supportare i processi decisionali. Questa indicazione fa intendere che esistono più occasioni di investimento nel momento in cui si trasferisce al cliente il valore dell'IT come motore per erogare informazioni e conoscenza all'interno e all'esterno del perimetro aziendale.

Altro elemento da prendere in considerazione è la dimensione dell'impresa.

Le medie e grandi aziende, dice il Gruppo Formula, chiedono gestionali flessibili e un fornitore che garantisca un risultato certo.

Per Softjob Software Solutions la piccola realtà vuole strumenti semplici ed economici, la media chiede prodotti professionali ed efficienti e la grande cerca di integrare i gestionali con i sistemi esistenti.

TeamSystem, che si rivolge esclusivamente alle Pmi, vede tre esigenze. Innanzitutto il gestionale deve essere facilmente applicabile alla realtà aziendale, senza stravolgimenti dei processi interni, e deve integrarsi con gli applicativi esistenti. Inoltre, deve rispondere perfettamente all'impianto normativo-fiscale vigente. Ciò consente di contenere la componente progettuale di personalizzazione e, di conseguenza, l'investimento.

Sempre la Pmi, rileva Pluribus, chiede soluzioni per lavorare secondo il modello dell'azienda estesa e deve trovare forme di collaborazione da integrare al gestionale classico per sviluppare l'efficienza necessaria a competere sul mercato.

Secondo Zucchetti le aziende di piccole dimensioni vogliono un gestionale su misura, mentre le medie e le grandi cercano un vero e proprio Erp che governi la complessità dei loro processi.

Più in generale, per Microsoft, le piccole realtà hanno la necessità di integrare i comparti aziendali e quelle di dimensione maggiore cercano una crescente flessibilità della piattaforma.

Esa Software invece è convinta che non è tanto importante il fattore dimensionale quanto la complessità organizzativa e funzionale da gestire. Antos Business Tools ha un'altra visione: non c'è un mercato più attivo di altri, bensì aziende che si distinguono in un periodo economico difficile e applicazioni più richieste: in primis, Crm e business intelligence.

Al contrario, per Open Text è la dimensione a fare la differenza: più l'azienda è grande ed esistono al suo interno sistemi legacy complessi, più sono necessari strumenti che integrino il contenuto informativo in un'unica visione.

Identikit del gestionale ideale

Chi ha partecipato al dossier ha anche trattenuto le caratteristiche del pacchetto ideale, Erp o gestionale che sia.

Evolution sintetizza il concetto con tre aggettivi, intuitivo, potente e flessibile, e NetPortal aggiunge caratteristiche come la leggibilità dei dati relativi all'andamento aziendale e l'adattabilità alle imprese globali.

Altrettanto conciso il parere di Brain Force: un buon pacchetto oggi deve essere verticale, di rapida implementazione e di facile gestione, flessibile e con caratteristiche di interoperabilità con le soluzioni dipartimentali.

Per Aldebra l'applicativo generalista e standardizzato non soddisfa le esigenze della maggior parte delle imprese e si avvantaggia l'approccio di tipo progettuale.

Tra le caratteristiche necessarie per considerare un gestionale o un Erp allo stato dell'arte Rtt mette in primo piano la gestione multilingua e multivaluta e la possibilità di effettuare localizzazioni per i Paesi emergenti. Condizione altrettanto importante è la capacità di coprire esigenze specifiche e verticali senza imporre modelli eccessivamente costrittivi. Rds Software usa il paragone dell'Abs di un'auto: un buon gestionale deve essere uno strumento sofisticato dal punto di vista tecnologico, ma utilizzabile con immediatezza da tutti, dal pilota di Formula Uno e dal neopatentato.

Per Computer Var l'impresa italiana basa la sua efficienza sulla velocità di risposta alle richieste del mercato. Quindi, e lo sostiene anche Centro Software, vanno alla grande i gestionali specializzati per settore d'industria e integrati con soluzioni collaborative per lavorare al meglio con la filiera produttiva e commerciale.

Per Cardinis Solutions servono adattabilità al modo di lavorare dell'azienda e funzioni mirate al governo strategico-operativo delle iniziative. Nella valutazione entrano anche altri concetti. Tra questi c'è la semplicità d'uso, citata da Cash insieme con il prezzo accessibile. Ma anche da Datalog e da Diamante, che la uniscono alla flessibilità, e da Tyranna. EdiSoftware la accoppia a fruibilità in tempi brevi e modularità. Passepartout aggiunge l'affidabilità e Italsoftware parla di concretezza e utilità reale.

Per Babylon, infine, la fruibilità non è user friendly come chiedono gli operatori aziendali, che vogliono e devono essere focalizzati sul loro lavoro e non sull'uso dell'Erp.

11

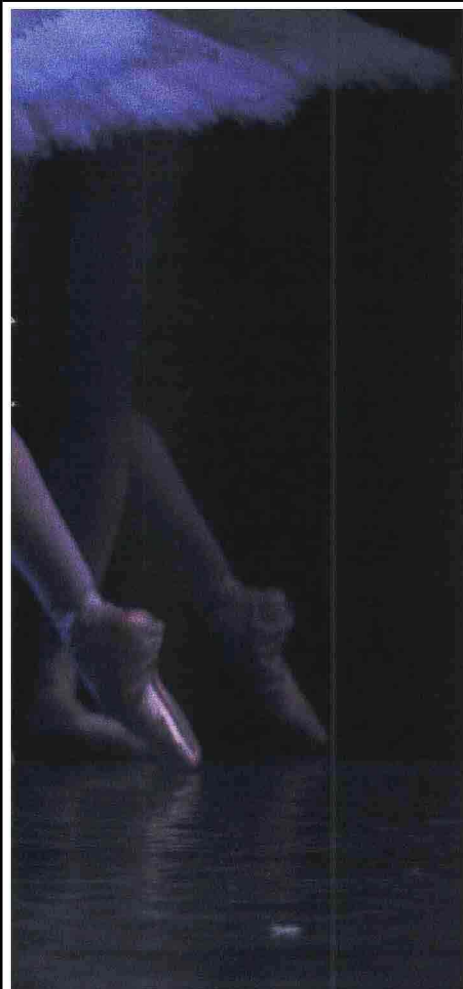
area. Al 5 per cento troviamo le Marche e al 4 per cento Sicilia e Friuli Venezia-Giulia.

Campania, Calabria, Liguria, Trentino Alto-Adige, Sardegna e Puglia si aggiudicano un 2 per cento e una ventina di produttori a testa. In fondo alla classifica ci sono Basilicata, Abruzzo, Umbria e Molise con un punto percentuale.

Dove va il mercato

Le aziende oggi sono sempre meno disposte a un'avventura che abbia come unico obiettivo il rinnovo pedissequo del software.

Per rispondere a queste esigenze, sostiene Infor, bisogna investire in soluzioni verticali, flessibili e complete nelle quali i manager si riconoscano. Oracle nota fermento intorno al Crm, propiziato dai cambiamenti nelle abitudini dei consumatori, dal Web 2.0 e dagli applicativi di social networking. Inoltre, vede un rinnovato interesse per l'Erp, specie nelle medie imprese che guardano all'estero. E anche per Solgenia è il momento dell'Erp. Revorg dà per scontato che tutte le aziende italiane abbiano un gestionale. Quello che fa la differenza è l'uso proficuo della mole di dati creati dall'Erp. Da qui la richiesta crescente di business intelligence. Anche Ibm crede molto nella BI, che può dare una



professionisti, un obiettivo primario per il 2008 è il rafforzamento del canale indiretto.

«Oltre a ciò - ha affermato **Enzo Dalla Pria**, amministratore delegato di Diamante - stiamo lavorando molto sulle Smart Application, che sfruttano in modo intensivo la connettività Internet, ma non ne sono schiave. Questo ci consentirà di correre, con buone chance, sul fronte dell'offerta di servizi gestionali online, sia in modo diretto sia con il canale».

Il partner ideale di Diamante deve mostrare interesse verso l'innovazione di processo e possedere capacità e flessibilità operative, competenze tecnico-gestionali reali da offrire al cliente fin dalla fase di pre vendita, disponibilità ai repentini cambiamenti che il mercato richiede per risultare vincenti.

«E noi - ha precisato Dalla Pria - siamo pronti a supportarlo con strumenti tradizionali e servizi fruibili online, compresa l'assistenza con i nostri area manager».

▶ **Enzo Dalla Pria**, amministratore delegato di Diamante



Dylog, la qualità dei servizi fa la differenza

Quest'anno **Dylog** punta a consolidare il rapporto con i partner attraverso due linee guida: l'innalzamento delle opportunità di business, grazie all'arricchimento del portafoglio prodotti, e una maggiore sinergia tecnico-commerciale, in grado di orientare i forti investimenti che si sta apprestando a compiere. Contestualmente vuole ampliare la rete di partner nelle zone che, alla luce degli obiettivi prefissati, mostrano ampi margini di miglioramento.

«Il canale - ha affermato **Michele Palmieri**, direzione mercato aziende di **Dylog** Italia - è da sempre un elemento cardine della nostra proposta. A maggior ragione in un mercato eterogeneo come quello aziendale, dove soprattutto la qualità dei servizi fa

▶ **Michele Palmieri**, direzione mercato aziende di **Dylog** Italia



differenza tra un prodotto buono e uno ottimo. Quindi, il nostro partner ideale è chi vede il rapporto con il cliente soprattutto come un investimento di medio periodo: l'obiettivo non è perseguire una logica di business "mordi e fuggi", ma soddisfare le esigenze del cliente con servizi on-site tempestivi ed efficaci. E noi forniamo tutti gli strumenti per muoversi in quest'ottica».

Da EdiSoftware supporto a tutto campo

Quest'anno EdiSoftware vuole proseguire il trend positivo di crescita e punta a un incremento del fatturato intorno al 5 per cento rispetto al 2007.

«Ci impegniamo molto - ha spiegato **Stefano Peghini**, direttore commerciale & marketing di EdiSoftware - affinché i nostri dealer affrontino il mercato con gli skill necessari a interpretare al meglio le esigenze delle Pmi. Abbiamo un programma di certificazione su ciascun prodotto, perché siamo fermamente convinti del ruolo strategico del dealer che

▶ **Stefano Peghini**, direttore commerciale & marketing di EdiSoftware



deve possedere il know how necessario per fornire soluzioni globali, non solo prodotti. Le aziende italiane che possiedono un software gestionale usufruiscono solamente del 30 per cento delle sue funzionalità. Questo, secondo noi, deriva sostanzialmente dal fatto che non le conoscono. Ecco che allora la competenza del rivenditore può fare la differenza. E qui entriamo in gioco noi con un supporto a



7 Sam-Erp2, all'avanguardia come tecnologia e come soluzioni funzionali, è progettato per rispondere alle esigenze delle Pmi italiane che vogliono crescere ed espandersi anche sui mercati internazionali. La proposta di Centro Software consente di gestire tutte le aree dell'impresa e crea un dialogo interattivo con la filiera produttiva e commerciale.

WWW.CENTROSOFTWARE.COM

8 Sam GL edition, proposta da Computer Var, è la nuova piattaforma italiana per la gestione integrata d'impresa. Pensata per la Pmi, fornisce gli strumenti necessari a snellire i processi aziendali e permette uno scambio di comunicazioni continuo e in tempo reale all'interno dell'azienda e verso clienti, fornitori e partner.

WWW.COMPUTERVAR.IT

9 Frutto dell'esperienza maturata in anni di attività, King di Datalog è una piattaforma completa, flessibile e integrata che risolve, con grande semplicità, le esigenze gestionali di aziende e commercialisti. Inoltre, il prodotto si adegua a nuovi modelli e situazioni in tempi molto rapidi. Tutto senza imporre investimenti pesanti.

WWW.DATALOG.IT

10 Dmt Professional di Diamante è una soluzione solida, razionale, perfettamente integrata con Microsoft Office; consente di gestire l'azienda in maniera globale permettendo una riduzione dei costi operativi e un aumento della produttività. La suite base è completabile con un'ampia gamma di moduli, in funzione delle diverse tipologie di impresa.

WWW.DIAMANTE.IT

11 Le soluzioni Erp della linea Openmanager di Dilog, client/server e ready for Vista, sono state progettate e sviluppate per adattarsi a un mercato sempre più esigente ed evoluto. Strutturate in moduli e pensate in modo specifico per le Pmi italiane, aiutano le aziende a reagire velocemente ai cambiamenti del mercato e della tecnologia.

WWW.DYLOG.IT

12 Scegliere Onda^{UP} significa investire per migliorare la produttività aziendale, anche in previsione di una futura crescita. Ciò grazie alla scalabilità con Oceano, il gestionale di EdiSoftware per la media impresa, e alla totale integrazione con gli altri prodotti della società: il portale Info.net e le soluzioni verticali SmarTech, SmartSales e SmartAnalyzer.

WWW.EDISOFTWARE.IT