

L'IMPERATIVO È LA FLESSIBILITÀ

Il cloud ha cambiato i paradigmi d'uso dei sistemi gestionali. La possibilità di scegliere fra più modelli operativi è il punto di partenza. I vendor in coro: il modello ibrido accompagnerà le aziende nel processo di trasformazione digitale.

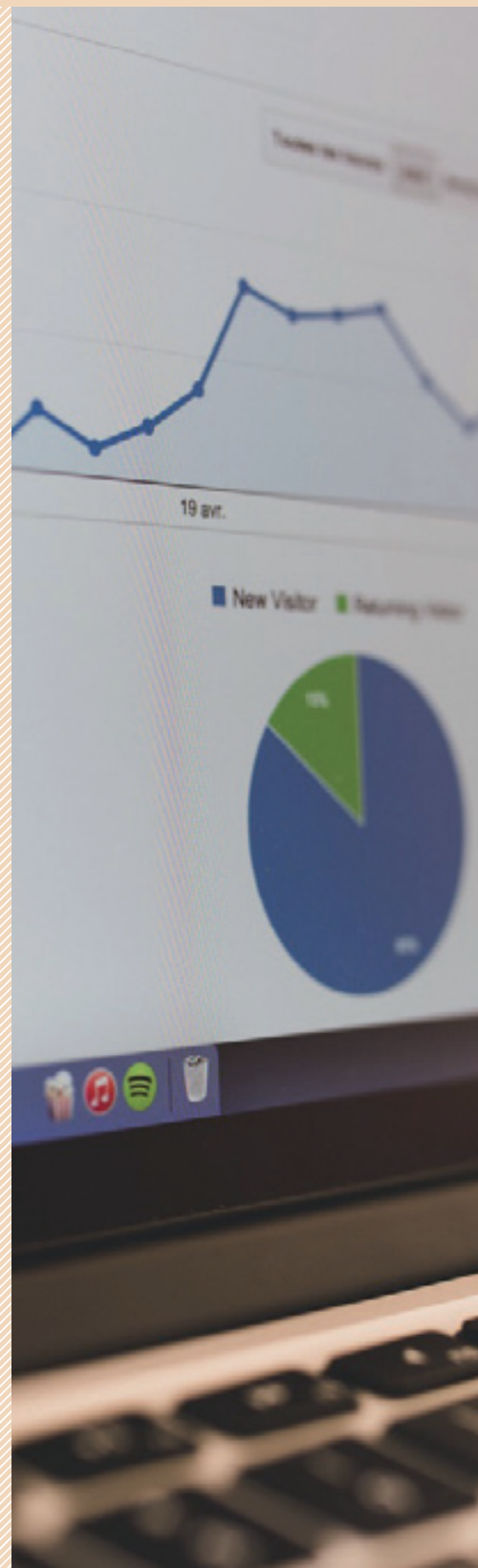
Scegliere se perseguire progetti tattici o strategici, orientandosi al modello cloud piuttosto che a quello on premise. Il compito dei responsabili dei sistemi informativi, quando si tratta di mettere a budget un nuovo investimento per una piattaforma gestionale rischia oggi, ma solo in apparenza, di essere molto più complesso rispetto al recente passato. E questo perché le implicazioni relative all'integrazione, alla scalabilità e alla flessibilità d'uso della soluzione applicativa si sono fatte più importanti per soddisfare gli obiettivi di efficienza e produttività di processi e addetti. Quali sono, di conseguenza, i vantaggi (lato azienda) del modello "as a service" rispetto a quello tradizionale? Lo abbiamo chiesto ad alcuni fra i principali fornitori di questo settore.

A detta di **Daniele Lombardo**, direttore product marketing di **TeamSystem**, "la scelta è dettata dalle specificità dell'azienda e dal mercato in cui opera. L'Erp in cloud rappresenta ancora una quota marginale di mercato, ma sta crescendo e ci sono casi di successo che lo confermano. Le nuove aziende e le startup sono i soggetti che scelgono questa modalità di fruizione con il vantaggio di utilizzare un sistema pay-per-use, che incide in modo variabile sul conto economico della neonata impresa". C'è, per questa tipologia di utenza, una seconda opportunità da poter cogliere: quella di

non avere una storia aziendale alle sue spalle e più precisamente, come spiega Lombardo, "la possibilità di adattarsi facilmente ai modelli coperti dall'Erp come standard, rendendo ancora più efficace l'approccio cloud". Un'alternativa praticabile con indubbi benefici, aggiunge però il manager di TeamSystem, è l'adozione di un modello misto, "in cui il cuore del sistema gestionale resta in azienda, mentre la copertura di processi trasversali è appoggiata sulla nuvola abbracciando servizi che vanno dalla gestione delle fatture con firma elettronica e dei documenti contabili alla piattaforma di commercio elettronico intesa come naturale estensione dei processi di vendita del sistema Erp".

L'approccio ibrido è quello vincente

Anche per **Riccardo Sponza**, direttore marketing della divisione Dynamics di **Microsoft Italia**, i vantaggi operativi offerti dal modello "as a service" hanno già fatto breccia in diverse industrie, registrando livelli crescenti di adozione. "La possibilità di scegliere tra implementazione on premise, cloud o ibrida", spiega il manager, "rappresenta una grande flessibilità e consente di implementare soluzioni in linea con le esigenze specifiche dell'azienda". Per **Roberto Battaglioli**, sales director Sage X3 di **Gruppo Formula**, c'è però un aspetto che non va trascurato e che chiama in causa i nuovi confini dell'It. ▶



“Il cambiamento che sta prendendo forma nel mondo dei sistemi gestionali”, osserva il manager, “ci porta sempre più a sentir parlare di ‘post-Erp’, mentre il cloud, senza dubbio, sta costringendo le aziende a ripensare processi e strategie che necessariamente dovranno tenere conto di questa tecnologia ormai accessibile a tutti”. E che pian piano si sta diffondendo nel tessuto delle imprese italiane, almeno secondo Battaglioli. “Nonostante esistano ancora resistenze al processo di adozione di soluzioni in cloud, dovute al distacco fisico dai propri dati e alla mancanza di una rete infrastrutturale adeguata, la liberazione dall’infrastruttura fisica sta rappresentando un passaggio epocale. L’utilizzo degli smartphone e dei device mobili,

inoltre, ha radicalmente cambiato l’approccio a molte delle nostre abitudini quotidiane, compresa la modalità di accesso ai dati aziendali”.

Allargando lo sguardo, la riflessione di **Zoran Radumilo**, innovation sales director di **Sap Italia**, ci invita a considerare come oggi le aziende e gli utenti stessi si aspettino di poter accedere immediatamente a un software semplice da adottare e usare. “Il modello cloud”, dice il manager, “indirizza in modo preciso proprio queste esigenze: sfruttandone le potenzialità, le aziende possono ottenere maggiore flessibilità, semplicità e un minore total cost of ownership, mentre gli addetti possono avere un accesso alle applicazioni immediato, quando e dove necessario”. La casa tedesca, pur ▶

IL GESTIONALE SEGUE LA MODA

Gestire gli ordini, la produzione, i punti vendita (fisici o digitali), le attività di marketing: sono alcune delle necessità del settore della moda, ben rappresentato in Italia da molte piccole e medie aziende. A questa clientela, in buona parte concentrata nel Nord dello Stivale e fatta di realtà attive nel campo dell’abbigliamento, degli accessori e delle calzature, **ProgettoUno** fornisce singoli moduli software o soluzioni integrate, utilizzabili sia attraverso l’installazione on premise, sia come servizi cloud. “Le nostre soluzioni”, spiega il marke-

ting manager, **Nicola Tommasin**, “risolvono le principali necessità che spesso corrispondono alle principali problematiche per l’intero workflow del settore fashion”. L’elenco è nutrito: si va dal dover gestire la fase di progettazione, alla pianificazione della produzione, fino al controllo di quest’ultima e alle analisi di performance, all’aggiornamento del sistema degli ordini, alla conoscenza della situazione di ciascun cliente, all’analisi dei Kpi (Key performance indicator) di vendita e alle azioni di marketing attraverso i social media. **V.B.**

