

www.datamanager.it

novembre 2007

DATA MANAGER

LA RIVISTA PROFESSIONALE DI DATA MANAGEMENT, INFORMATION TECHNOLOGY

TOP100
XXI EDIZIONE
2007

ANNO XLII N. 11 NOVEMBRE 2007 - Spedisci in abb. postale (art. 1, comma 1, D.P.R. 609/04) - € 7

COVER STORY

Gianni Graziani

Autodesk

valore a volume

E-FINANCE: LA SPESA ICT NELLE BANCHE - SICUREZZA E RFIQ: UN BINOMIO DA CONSOLIDARE
BI: NELL'IT GOVERNANCE CI VUOLE INTELLIGENCE - RETI E TLC: SPAGHETTI E WDRP
CAX: PALAZZI DIGITALI, RISPARMI REALI - SUPPLEMENTO: VIAGGIO VERSO LA CONVERGENZA

"VISITA"
DATA MANAGER
ONLINE
www.datamanager.it

Implementare un sistema Erp con il massimo comfort

Luxy, azienda veneta attiva nella produzione di mobili per ufficio, adotta la soluzione Erp Gamma Enterprise di TeamSystem e la implementa a tempo di record grazie al supporto di Veneta Computers

Non sempre le ciambelle riescono col buco, dice il famoso proverbio. Un detto tanto più vero quando al posto della ciambella mettiamo un sistema informativo aziendale, con le sue complessità e procedure sedimentate nel corso di anni di utilizzo da parte del personale. Se poi questo sistema informativo ruota attorno a un gestionale o, meglio, a una soluzione Erp, allora le storie di piani di deployment sballati o di budget sforati sono numerose e scoraggianti. Tuttavia, le storie di successo servono anche a mostrare alle aziende, soprattutto a quelle medio-piccole (le famose Pmi) che evolvere si deve, soprattutto nell'It, e si può fare con soddisfazione e ottenendo successi che ripagano delle lunghe ore di lavoro e dei patemi d'animo su parti del sistema informativo che a volte si pensa non sarà più possibile far funzionare bene. È proprio di una storia di successo di questo genere che ci occupiamo quest'oggi: quella che ha coinvolto un protagonista dell'It italiano, **TeamSystem** (www.teamsystem.com),

con il suo sistema Erp Gamma Enterprise, un partner di provata esperienza, **Veneta Computers** (www.venetacomputers.it) e un produttore di mobili per ufficio vicentino, **Luxy** (www.luxy.com).

UN'ESIGENZA DI MIGRAZIONE - Il rapporto tra Veneta Computers e Luxy era già attivo da una quindicina d'anni, avendo Veneta Computers già installato presso il produttore vicentino un sistema gestionale sviluppato in Cobol e che non era più adeguato alle esigenze dell'azienda. «Il programma che avevamo installato presso Luxy era limitato e soprattutto non era né aperto né parametrizzato – chi parla è **Girolamo Selmo, amministratore e responsabile commerciale di Veneta Computers** –. Circa tre anni fa abbiamo iniziato a cercare un prodotto che potesse rispondere alle esigenze nostre e dei nostri clienti, che fosse aperto, avanzato, integrabile ma, soprattutto, prodotto da una società che fosse in grado di fornire un

Attilio Bachetti

servizio di assistenza degno di questo nome. E' così che abbiamo scelto TeamSystem, di cui abbiamo cominciato a proporre le soluzioni Erp a partire da fine 2005». Un altro punto importante per Veneta Computers era la possibilità di far migrare i clienti già acquisiti dal vecchio sistema gestionale al nuovo Erp in modo indolore. «Gamma Enterprise, il sistema Erp di TeamSystem – continua Selmo –, ci ha consentito di traghettare i nostri clienti verso un nuovo sistema informativo con prestazioni più elevate ma, soprattutto, perfettamente integrabile con software e hardware presenti sul mercato». È stata questa, insieme alla fiducia in Veneta Computers, la molla che ha convinto anche Luxy a scegliere il nuovo sistema: «Luxy è stato uno dei primi clienti a scegliere Gamma Enterprise per l'area amministrativa e commerciale e, subito dopo – commenta ancora Selmo –, anche per la produzione, che abbiamo iniziato a implementare dall'inizio di quest'anno». La vicinanza tra Luxy e Veneta Computers prima, durante e dopo il progetto di migrazione è stata tale che, spiega Selmo, «abbiamo praticamente vissuto assieme per due anni, con una totale collaborazione tra il nostro personale e il loro».

UN'ATTENZIONE PARTICOLARE AL CANALE - Da parte sua, TeamSystem ha impostato una politica commerciale basata sulla vendita indiretta, per cui tiene in particolare evidenza esigenze e stimoli che giungono dal mercato attraverso, appunto, il canale. «Noi, come produttori, ci preoccupiamo di sviluppare il prodotto, in questo caso parliamo del sistema Erp Gamma Enterprise, e di dare pieno supporto al nostro partner – sostiene **Attilio Bachetti, product manager di Gamma Enterprise per TeamSystem** –, il nostro partner si occupa invece solo ed esclusivamente di realizzare attività e di tenere rapporti con i clienti, fornendo la soluzione, quindi il prodotto, la formazione, il progetto, i servizi e l'assistenza. Di contro, TeamSystem fornisce ai propri partner una formazione adeguata sia per quanto riguarda l'aspetto applicativo, sia per quanto riguarda aspetti di tipo manageriale. Noi destiniamo gran parte delle nostre energie al supporto al canale, sia dal punto di vista tecnico, quindi sul prodotto, sia tecnico/commerciale, sia sistemistico e di gestione tecnica del prodotto in fase di prevendita e di postvendita. Infine, garantiamo anche un supporto marketing per generare delle opportunità di vendita, attraverso attività di telemarketing ed eventi organizzati dai nostri partner». E con Veneta Computers? «Veneta Computers rappresenta per noi un esempio importante di partnership riuscita – aggiunge Bachetti –, a oggi conta decine e decine di clienti per quanto riguarda la soluzione Erp Gamma Enterprise».

POLTRONE E ARREDAMENTI PER PASSIONE - Luxy è un'azienda che produce poltrone per ufficio da oltre 20 anni con sede e stabilimento nei pressi di Vicenza e che sviluppa il 60% del proprio fatturato all'estero. «Ero sempre stato convinto che un cambiamento gestionale poteva portare una società quasi al collasso dal punto di vista operativo – commenta **Otello Marchesini, presidente di Luxy** –, soprattutto quando l'infrastruttura informatica è abbastanza complessa, come da noi. La sfida più grande era fare in modo che tutto funzionasse bene in tempi molto, molto corti». Così, Luxy ha deciso di avviare con Veneta Computers un progetto articolato in due step: il primo relativo all'area amministrazione, il secondo, molto più critico, sulla parte commerciale, produttiva e degli acquisti. «L'intenzione di Luxy era quella di cambiare dalla distinta base alla distinta base scheletrica, con configuratore di varianti, quindi, chiaramente, cambiamento di codici e via dicendo. Inoltre, abbiamo voluto iniziare fin da subito con un sistema di rivelazione presenze, che per ora è ancora in start-up, un sistema di rilevazione di barcode, già attivo, e uno di stato avanzamento lavori, con carico/scarico materiali nei vari step, nelle varie zone di lavoro e carico lavoro per centri di costo». Presto, inoltre, Luxy implementerà il sistema di tesoreria con gestione del cash flow e delle conciliazioni bancarie, tra gli altri.

QUALI VANTAGGI? - Un progetto di successo quale quello sviluppato da TeamSystem e Veneta Computers presso Luxy non può che avere prodotto vantaggi per tutti gli attori/partner. Cominciando dal cliente: «Luxy ha cambiato un sistema gestionale in pochi giorni – conclude Marchesini –, la migrazione è iniziata il 20 dicembre 2006 e l'8 gennaio 2007 era operativo. Un successo che ci ha spinti a porci nuovi ambiziosi traguardi anche per l'anno prossimo, con l'implementazione di un sistema di Crm, di archiviazione elettronica dei documenti e un potenziamento del sito Web». E per Veneta Computers? «Abbiamo avuto la fortuna di avere un nome, una casa, un prodotto già fatto, conosciuto e di alto profilo – conclude Selmo –, che ci ha dato un indubbio vantaggio anche rispetto alla concorrenza, permettendoci tra l'altro di acquisire numerosi nuovi clienti». E TeamSystem? «Sottolineando ancora una volta l'importanza che rivestono per noi i partner – conclude Bachetti –, un caso di successo come quello di Veneta Computers con Luxy offre un esempio di partnership riuscita anche al resto del mercato, con evidente espansione del business e successo anche per TeamSystem». **DM**