

LA FIERA. Presentata la prima edizione di Smau Business (a Brixia Expo il 25-26 marzo): sottolineata l'importanza del territorio in questo ambito

IT, eccellenze bresciane per competere in Europa

Il «Politecnico»: Lombardia leader in innovazione hi tech
Ma servono un salto di qualità e imprese più lungimiranti

Giovanni Armani

Non mancano le eccellenze, sulla «locomotiva» italiana dell'innovazione in Information technology (IT), ma serve un approccio nuovo: diffuso, consapevole, specializzato. Se infatti la Lombardia si conferma al primo posto a livello nazionale con 3,1 miliardi di euro investiti ogni anno in It, con 2 Pmi su 3 definite da una ricerca del Politecnico di Milano «lungimiranti» (ovvero all'avanguardia per soluzioni hardware e software) o «impostate» (cioè pronte ad un salto di qualità dal punto di vista applicativo ma già pronte per quanto riguarda la dotazione hardware) è altrettanto vero che l'Italia rimane fanalino di coda nell'incidenza percentua-

le degli investimenti in hi-tech sul Pil. A fronte del 2% nazionale ben più significativi sono il 3,3% della Francia, il 3,2% del Regno Unito, il 3,2% della Germania, il 4,1% degli Usa.

IN QUESTO QUADRO da «fanalino di coda» si inserisce Smau business, che da quest'anno sta portando sul territorio una rassegna itinerante dalla formula innovativa per dare occasione a imprenditori (già sperimentata a Bari, Parma e Padova le prossime tappe), operatori Ict e funzionari della pubblica amministrazione di approfondire le opportunità di studiare una strategia mirata per le proprie esigenze. Per farlo il 25 e 26 marzo a Brescia ci saranno 35 workshop da 50 minuti con docenti e analisti indipendenti di Iwa, Csgi, Gartner,



Una fase dell'incontro a «Brixia Expo» per presentare ricerca e l'appuntamento con Smau FOTOLIVE/Venezia

School of management del Politecnico di Milano ed i maggiori player del settore: BlackBerry, Imb, Sap, Cisco, Infor e Sony. «La provincia è terra di eccellenze - ha garantito Raffaele Balocco (responsabile scientifico dell'Osservatorio Ict & Pmi) parlando fra gli altri dei casi bresciani di Gefran, Opera Labori e Tempini - ma è necessario un ulteriore salto di qualità per migliorare l'efficienza aziendale e diffonderne i benefici». I dati della ricerca hanno fatto emergere a livello lombardo un mercato che per

il 45% è dedicato all'hardware e per il 55% ai software. «A Brescia - ha precisato Balocco - si evidenzia in particolare una concentrazione di imprese dei settori chimica/plastica, metalmeccanico/elettrico che risultano essere tra i più maturi a livello di adozione di tecnologie informatiche, sia come infrastrutture IT che applicativi e servizi software».

«ECCellenze e startup saranno protagoniste - ha spiegato Pierantonio Macola, amministratore delegato Smau - dopo

Nelle aziende con meno di 500 addetti l'impegno totale si attesta a 3,1 mld di euro

Smau Business Brescia

La scheda

Marzo 25 mercoledì 26 giovedì

Orari dalle 9.30 alle 18.30

Ingresso
L'evento è dedicato a imprenditori, decisori aziendali, operatori del Canale Ict e funzionari della Pubblica Amministrazione. Partecipazione gratuita previo invito tramite www.smau.it

| | | |
|--------------------------|-------------|--|
| Superficie | 3.000mq | (padiglione 2, ex palazzetto Eib) |
| Visitatori attesi | oltre 2.000 | imprenditori manager funzionari Pa operatori Ict |
| Espositori | 90 aziende | (espositrici, ospitate, rappresentate) |

Main partner
BlackBerry, Cisco, Epson, IBM, Infor, Ingram Micro, Sap, Sony

AGA D'ARCO

un percorso che ci ha spinto a trovare aziende virtuose sul territorio e portare esempi concreti da imitare. Due sono i messaggi da lanciare: esiste un rapporto diretto tra investimenti in It e crescita del Pil, ma al contempo è giusto capire che la dimensione medio piccola delle nostre realtà spesso non consente di sviluppare attività dedicate».

Fra i sostenitori dell'evento, oltre a due aziende leader come Consip e Comufficio, la Camera di commercio bresciana e l'Aib, presente alla presenta-

zione con il vicepresidente Arturo Medeghini, che ha ribadito l'impegno dell'associazione per l'innovazione attraverso il sostegno al Csmt e lo sportello ad hoc. «L'imprenditoria bresciana - ha spiegato il direttore di Brixia Expo Marco Citterio - è terreno fertile per una iniziativa di questo tipo che abbiamo fortemente voluto ad arricchire il calendario della Fiera. Una scelta che vuol essere lungimirante in un momento in cui la tecnologia è vista come leva decisiva per la crescita futura».

Sistemi gestionali

Gefran, controllo unico su finanze e commerciali

Un'eccellenza bresciana, non solo nel proprio mercato ma anche nell'organizzazione e nel controllo dei processi aziendali. È l'immagine che Smau Business dà della Gefran di Provaglio d'Iseo, che negli ultimi anni ha introdotto a livello informatico novità in grado di garantire il controllo totale finanziario e commerciale dell'azienda e delle sue filiali.



La sede Gefran di Provaglio

LA QUOTATA di Provaglio d'Iseo, guidata da Ennio Franceschetti, è specializzata nella produzione di componenti per l'automazione e sistemi per il controllo dei processi industriali. Attualmente conta 800 dipendenti ed un fatturato di 125 milioni di euro. Nel 2001 Gefran ha iniziato un progetto di sostituzione del vecchio gestionale con l'Erp (Enterprise resource planning) Sap, per il quale dal 2003 si avvale della collaborazione di It-link, business partner Sap. Il progetto è nato per rispondere alle esigenze di controllo dei processi, in seguito alla forte espansione

internazionale dell'azienda. L'implementazione del nuovo Erp ha garantito la copertura di tutti i processi aziendali a partire dal 2002 in Italia e dal 2004 per alcune filiali estere. L'area finanza e controllo ha beneficiato di un sistema integrato, in grado di fotografare la situazione finanziaria di Gefran per il calcolo del bilancio consolidato. È possibile monitorare gli impegni finanziari e i costi di produzione, calcolando gli indici di redditività segmentate per ogni azienda del gruppo, business unit o linea di prodotto. L'Erp è stato integrato con l'adozione dei moduli di Business Intelligence e Crm ottenendo le informazioni relative all'area vendite in modo più veloce, meno oneroso e

attraverso report personalizzati. Il modulo Crm (Customer relation management) è stato invece implementato nel corso del 2008 ed ha permesso di migliorare i processi di vendita. Gli agenti ora hanno accesso alla documentazione relativa ai clienti attraverso un'interfaccia web. Il sistema assiste nella pianificazione delle visite e permette al management di definire le azioni di marketing legate al lancio di nuovi prodotti.

NELL'AREA FINANZA e controllo il supporto multilingua e le customizzazioni disponibili per la gestione delle regole contabili di paesi diversi hanno permesso e permetteranno di monitorare la redditività del gruppo. Nell'area produzione il nuovo Erp si è dimostrato flessibile nella contemporanea gestione di diverse logiche di produzione. Gli errori sono diminuiti poiché è stata automatizzata la raccolta dei dati di processo. La Business Intelligence ha permesso di prendere decisioni più rapide concedendo visibilità sul mercato e sull'andamento delle nuove filiali, grazie alla possibilità di integrare il modulo con i sistemi gestionali presenti nelle aziende acquisite. Infine il Crm migliora la gestione dei clienti, tracciando la storia delle relazioni, mentre il configuratore di prodotto consente di migliorare gli ordini e la definizione di prodotto e prezzo.

Comunicazione aziendale

Opera Labori, telefonia costi-traffico abbattuti

Efficienza, risparmio, sinergia. Tre obiettivi centrati da Opera Labori, società bresciana che ha sede in via delle Bettole, operativa nel settore della consulenza organizzativa e sul supporto alla direzione ed al management.



La sede di Opera Labori

L'AZIENDA ha intrapreso un progetto di comunicazione unificata con Texor, business partner di Cisco, e dispone ora di un'unica rete voce e dati all'interno della propria sede. Ciascun dipendente è stato dotato di un telefono Ip personale che può collegare a qualsiasi presa della rete aziendale. Opera Labori sta sperimentando l'integrazione tra centralino telefonico e Crm aziendale. Il numero di telefono delle chiamate in ingresso abilitate all'identificazione viene confrontato con i numeri presenti nel Crm, se il numero è presente nel database, il sistema riconosce il chiamante e invia un messaggio video sul computer del destinatario. Sono infine allo studio soluzioni per la

videocomunicazione, per la ricezione dei fax in formato digitale e per la videosorveglianza della sede. Il sistema ha generato una notevole riduzione dei costi legati al traffico telefonico. Considerando il solo risparmio di costi il progetto ha registrato un tempo di payback dell'investimento inferiore ad un anno. Più efficace anche la collaborazione tra i gruppi di lavoro, potendo utilizzare in modo flessibile lo spazio della sede aziendale. Il nuovo sistema ha migliorato l'immagine aziendale nei confronti dei clienti poiché indirizza le chiamate ricevute e, attraverso l'identificazione del chiamante, permette ai dipendenti di essere preparati al momento della risposta.

Mobile & wireless

Tempini, innovazioni dalla vendita alla posa

Un settore commerciale più efficiente grazie alle nuove tecnologie mobile & wireless. È quanto introdotto in pianta stabile dalla Tempini, azienda bresciana specializzata nella messa in opera di pavimenti, rivestimenti e arredo bagno.



Lo showroom Tempini a Milano

LA REALTÀ, che ha sede in città ed opera sul mercato da 85 anni (il fatturato è superiore ai 50 milioni di euro, 600 i collaboratori fra dipendenti e posatori) ha adottato una soluzione mobile & wireless sviluppata da Gulliver, partner di BlackBerry, con lo scopo di migliorare la comunicazione tra venditori e sede nelle fasi di prevendita, vendita e messa in opera per consentire al management di pianificare al meglio le future azioni di marketing. I promoter sono infatti in grado di verificare giornalmente le concessioni edilizie emanate nella zona di competenza e di pianificare le visite presso i progettisti incaricati. Gli smartphone consentono di visualizzare le informazioni relative ai potenziali clienti, di inserire l'esito della visita, gli

eventuali competitor per la specifica commessa e la prossima azione commerciale consigliata.

IN QUESTO MODO l'azienda ha promosso una filosofia imprenditoriale orientata al servizio che l'ha resa un solido punto di riferimento per architetti, ingegneri, imprese edili e privati. Con una sede centrale a Brescia e 8 filiali nel Nord Italia, Tempini offre una commercializzazione capillare e un assortimento di materiali che comprende attorno alle 350.000 referenze. Grazie ad una collaudata organizzazione logistica, l'azienda gestisce quotidianamente più di 140 cantieri, coordinando squadre specializzate di geometri e posatori.

AGRICOLTURA. L'organizzazione sollecita il pagamento dei contributi 2008 e risorse per Fondo di solidarietà

Pac e assicurazioni: Coldiretti in pressing

Contributi Pac 2008 e assicurazione contro le calamità naturali: la Coldiretti lancia nuovi allarmi, va in pressing su istituzioni ed enti preposti. Sul primo fronte Ettore Prandini, leader provinciale dell'organizzazione agricola, sottolinea come «il pagamento è un tassello fondamentale nel quadro ge-

nerale della gestione finanziaria di ogni azienda agricola. Ogni impresa necessita» di quanto dovuto «con una sollecitudine che, oggi più che mai, è urgente. Per questo stiamo pressando da settimane Agea e l'Organismo pagatore». Prandini ricorda che sono oltre

interessate, per un valore di 10-15 milioni di euro, e ribadisce come sia fondamentale «che gli enti coinvolti procedano alla liquidazione nel minor tempo possibile».

Oltre 2.500, invece, sono le aziende interessate - secondo la Coldiretti - dalla vicenda legata alla mancanza di stanziamenti per il Fondo di solidarietà nazionale con inevitabili ripercussioni sulle «tutele» contro le calamità naturali. «L'incentivazione dell'assicurazione delle coltivazioni agricole - sottolinea una nota - è un intervento che fa risparmiare risorse allo Stato di cui già beneficiano i concorrenti europei». Per affrontare la difficile situazione e individuare le azioni da intraprendere, Coldiretti ha convocato oggi, nella sede della Confederazione, un incontro con i Consorzi di difesa del Paese. Durante l'incontro obiettivo puntato anche sulla direttiva nitrati.



Ettore Prandini, leader Coldiretti

ARREDAMENTI METALLICI
opera da 40 ANNI nel settore

C.A.M. s.r.l.

- ARREDAMENTI METALLICI
- CARPENTERIA A DISEGNO
- CARPENTERIA A CAMPIONE
- STRUTTURE PER QUADRI ELETTRICI
- LAVORAZIONI INOX E ALLUMINIO
- TAGLIO LASER
- VERNICIATURA A POLVERI
- LAVORAZIONI CONTO TERZI

C.A.M. s.r.l.
SALE MARASINO (BS) - Via Giardino 1/3
Tel. 030 986102 - Fax 030 9820837
www.camsl.eu
cam@cam-quadrietrici.it