

GRUPPO SME.UP: SOFTWARE E INFRASTRUTTURE IT

Sempre al fianco delle aziende nella trasformazione digitale

FATTURATO CONSOLIDATO IN COSTANTE CRESCITA: IL TRAGUARDO DEI 60 MILIONI È ORMAI PROSSIMO

Al fianco dei clienti, in ogni fase, per aiutarli a crescere e a gestire la complessità dei sistemi informatici. È questa la missione di Sme.UP, Gruppo che ha, come primo obiettivo, quello di accompagnare le aziende nella trasformazione digitale con le soluzioni software e le infrastrutture IT più adatte al loro business.

LA REALTÀ

Come sottolineato dal Ceo Piero Gagliardo, la logica che guida Sme.UP non è quella del semplice fornitore, ma del partner che segue passo dopo passo le esigenze, spesso pressanti, dei clienti, alle prese con un cambiamento tecnologico e culturale sempre più urgente quanto necessario per affrontare le sfide dell'oggi e del domani. Per farlo, il Gruppo mette al servizio tutta la sua competenza e la sua esperienza, sfruttando sia le caratteristiche dei migliori applicativi prodotti in casa, ovvero made in Sme.UP, sia quelle dei maggiori software sul mercato. Queste soluzioni sono caratterizzate da componenti standard, ma adattabili in modo sartoriale alle varie esigenze del cliente, anche se particolarmente complesse. A questo proposito, nel Gruppo è presente Sme.UP LAB, il laboratorio di sviluppo, composto da più di 40 persone che, con entusiasmo e dedi-

zione, sviluppano ogni giorno le soluzioni software. Da sottolineare, poi, la grande esperienza nel segmento di Infrastruttura, Cloud e Security, con la creazione di architetture innovative e servizi gestiti per garantire solidità e sicurezza.

ALL'ESTERO

La capacità di ascolto è dunque uno dei punti di forza che caratterizza Sme.UP, oltre alla volontà di seguire il cliente in ogni fase, non solo in Italia, ma anche all'estero. Una vera e propria sfida per il Gruppo (che deve interfacciarsi così con lingue, normative e culture anche molto diverse tra loro) ma che all'interno della realtà viene vista come un'opportunità per accrescere competenze e mostrarsi, ancora di più, fedele ai suoi clienti.

IN NUMERI

Il successo di Sme.UP emerge anche dai numeri: il Gruppo, infatti, conta 14 sedi e 446 risorse che trovano qui un'occasione per crescere e apprendere nuove abilità. Un team attento e competente, che si trova a gestire 2.100 clienti in Italia e nel mondo, per un ricavo complessivo di 55 milioni di euro: il traguardo di un fatturato consolidato di 60 milioni, in precedenza fissato per il 2021, in realtà verrà raggiunto a breve. Occorrerà così trovare nuove sfide da affrontare.



Piero Gagliardo Ceo del Gruppo Sme.UP



446

Le risorse del Gruppo Sme.UP distribuite in 14 sedi



55

I milioni di ricavi all'inizio di quest'anno

LE ORIGINI | Dal 2013 fino ad oggi

Passione e flessibilità Se l'unione fa la forza

Passione, fiducia, creatività e capacità di ascolto: questi sono solo alcuni dei valori che guidano, ogni giorno, il lavoro del gruppo Sme.UP. Una realtà che nasce dall'unione delle competenze delle aziende che ne fanno parte, così da garantire assistenza e supporto alle imprese che intendono costruire sistemi informativi integrati, flessibili, evolutivi e adatti alla crescita.

FATTORE AGGREGAZIONE

Più nel dettaglio, la nascita ufficiale del Gruppo Sme.UP risale al 2013, frutto della fusione di tre realtà preesistenti: Query (le cui origini risalgono al 1986), Smea (1990) e Softia (2001). Il percorso successivo è poi caratterizzato da ulteriori merging e acquisizioni, che hanno reso il gruppo sempre più forte. Non a caso "aggregazione" è la parola che rappresenta meglio l'atteggiamento di questa realtà verso l'evoluzione del mercato: le aziende del gruppo Sme.UP si sono infatti aggregate intorno ad uno stesso stile di business, ossia condividono il modo di relazionarsi con i propri clienti, con i fornitori, con i concorrenti, con i collaboratori e con il contesto sociale e istituzionale.



Sedi

14



Mln di Ricavi

55



Risorse

446



Clienti in Italia e nel mondo

2100

CASE HISTORY 1 | Gibus è specializzata nella creazione di tende da sole su misura

Una soluzione integrata per gestire la produzione

UN APPLICATIVO AD HOC PERFETTO PER "DILUIRE" I PICCHI STAGIONALI

Nata nel 1982, Gibus progetta, produce e vende tende da sole, pergole e pergole bioclimatiche, mentre vetrare e sistemi di illuminazione perfezionano i suoi prodotti. Al centro ci sono sempre le persone ed è grazie alla loro esperienza che l'azienda riesce a creare pergole e tende da sole su misura. La vendita avviene attraverso una rete di 450 rivenditori Atelier Gibus che condividono gli stessi valori e una rete commerciale fatta anche di 1.500 rivenditori multimarca.

IL PRODOTTO

Nel 2014 Gibus ha deciso di cambiare software gestionale, per organizzare al meglio la configurazione dei prodotti e la pianificazione della produzione: la scelta è ricaduta su Sme.UP ERP. Inizialmente ci si è concentrati sulla parte relativa al ciclo di vendita, alla configurazione di prodotto e alla produzione. Con Sme.UP ERP il venditore crea un'offerta dettagliata, comprensiva di tutte le personalizzazioni richieste, la invia al cliente e la trasforma in ordine in modo automatico, inviandolo alla produzione. L'MRP pianifica gli ordini di vendita confermati, crea gli ordini di produzione



Gibus Leader italiano nel settore delle tende da sole

L'applicativo
Con Sme.UP ERP il venditore crea un'offerta dettagliata da inviare al cliente

e sviluppa i relativi impegni. Un altro progetto riguarda il controllo del prodotto finito e delle spedizioni tramite RFID. In Sme.UP ERP vengono interfacciati magazzino, reggattatrici e stampanti RFID per integrare e controllare la movimentazio-

ne dei colli. Quando l'ERP riceve le misure di un collo, stampa l'etichetta RFID e la associa al collo stesso. Invia questi dati al software di Magazzino che ottimizza il carico delle ubicazioni. Quando Sme.UP ERP pianifica una spedizione, comunica al software per la gestione del Magazzino l'elenco dei colli da prelevare. Questa integrazione permette di anticipare la produzione, diluendo nel tempo i picchi stagionali. I prodotti allocati in magazzino sono facilmente rintracciabili e prelevabili al momento della spedizione.

CASE HISTORY 2 | Fratelli Carli è un punto di riferimento nel campo gastronomico

Le opportunità del "cloud" per la continuità operativa

L'AZIENDA È APPRODATA AL WEB SERVICE DOPO ANNI DI "ON PREMISE"

Da oltre cent'anni la Fratelli Carli, nata ad Imperia nel lontano 1911, vende per corrispondenza e consegna a domicilio i propri prodotti in Italia e all'estero. L'azienda è indissolubilmente legata al proprio territorio d'origine, uno dei più ricchi di tradizione olearia nel nostro Paese, e desidera essere un punto di riferimento nella diffusione della tipicità gastronomica e della cultura mediterranea, senza alcun compromesso su etica e qualità, nel rispetto dell'ambiente e delle persone. Questa visione, arricchita dalle conoscenze e competenze che la famiglia Carli si tramanda da quattro generazioni, è l'ingrediente fondamentale per rendere unici i prodotti, dall'Olio Carli alle specialità liguri e mediterranee.

LA SOLUZIONE

Sempre attenta ed esigente dal punto di vista tecnologico ed informatico, nel 2000 l'azienda si è trovata a dover scegliere un nuovo partner per i suoi sistemi. Sono state valutate diverse soluzioni che potessero aiutare nella gestione dell'area AFC, Magazzino, Acquisti e vendite all'ingrosso: la scelta, alla fine,

è caduta su RDS ERP. Dopo tanti anni di fruizione della soluzione on premise, Fratelli Carli è passata alla soluzione web in cloud, ottenendo così continuità operativa e tecnica. La soluzione in cloud è la migliore disponibile, sempre ag-

La scelta
RDS ERP, flessibile e completa, soddisfa tutte le esigenze delle aziende

giornata e al passo con le normative. Grazie ai web service è stato infatti possibile integrare la maggior parte delle procedure che dialogano con Amministrazione, finanza e controllo. RDS ERP, essendo flessibile e completa, si è rivelata una soluzione in grado di soddisfare tutte le esigenze aziendali e permette di scambiare i dati con diversi sistemi per le nuove necessità che nascono sempre più spesso (documentale, fatturazione elettronica, giacenze, ordini, RdA etc.).

FRATELLI
Carli
— DAL 1911 —

Fratelli Carli Produttore di olio da oltre cento anni

LE 3E

Energia, empatia ed entusiasmo: il segreto per lavorare in Sme.UP

IL GRUPPO CERCA PERSONE INTRAPRENDENTI IN GRADO DI APPRENDERE SEMPRE NUOVE COMPETENZE

La "formula magica" per lavorare all'interno di Sme.UP? Semplice, basta seguire le "3E": entusiasmo, empatia ed energia. Come tutte le maggiori aziende attive nel comparto del digitale e dell'informatica, anche questo Gruppo è alla costante ricerca di nuove figure con cui collaborare, sia senior che junior. Ogni grande realtà sa bene, infatti, che la risorsa più importante è quella costituita dai suoi collaboratori.

LA FORMULA

Ma ritorniamo alle famose "3E". Un concetto cruciale, spiegato al meglio da Quinto Bellini, HR Manager del Gruppo Sme.UP, partendo dalla prima parola, entusiasmo. "Quello che cerchiamo nelle persone è senza dubbio la presenza di questa qualità: entusiasmo significa, prima di tutto, la capacità di svolgere il proprio lavoro con passione e impegno, spendendosi per raggiungere i propri risultati", chiarisce lo stesso Bellini. Empatia, invece, si può tradurre come "gentilezza" e "capacità di ascoltare": solo così è possibile sintonizzarsi con le esigenze del cliente, capendo a

fondo le sue necessità e trovando la miglior soluzione al problema. È infatti soltanto ricevendo correttamente le richieste che è possibile proporre un servizio tagliato su misura, sartorialmente. La terza "E", spiega ancora Bellini, è l'energia, "ovvero la capacità di gestire la potenza della tecnologia", una tecnologia sempre in evoluzione che va governata e messa al servizio del cliente.

TRAINING ON THE JOB

Ma non basta: il Gruppo, infatti, ricerca persone dalla spiccata capacità di apprendimento, curiose e sempre pronte ad acquisire nuove capacità. In un settore dove l'innovazione è cruciale è infatti necessario aggiornarsi costantemente ed essere disposti a mettersi in gioco.

Ai nuovi arrivati si chiede infatti di prendersi la responsabilità di un progetto o di un lavoro, imparando sul campo. Se per il 30% la formazione è teorica e in aula, il restante 70% è costituita dal training on the job, con una pratica direttamente sul campo. Una sfida che è soprattutto uno stimolo e una preziosa



Quinto Bellini HR manager del Gruppo Sme.UP

Innovazione
Ai collaboratori è richiesto di portare idee e contributi innovativi

sa occasione per crescere fin da subito, un'opportunità per innamorarsi immediatamente del proprio lavoro.

IMPARARE UN MESTIERE

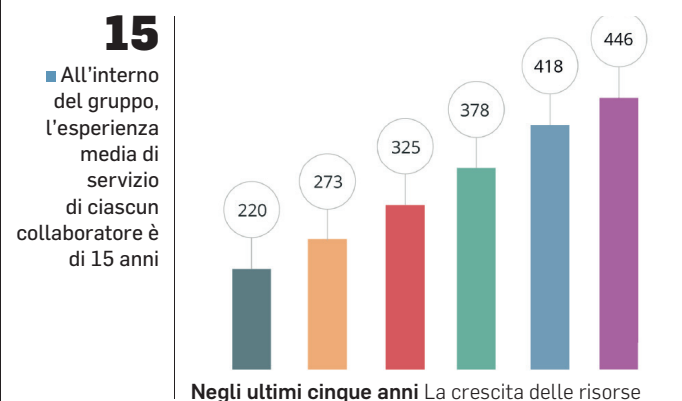
Già in fase di colloquio i candidati junior e in particolare i neolaureati vengono orientati ai diversi percorsi professionali

possibili all'interno del Gruppo. In Sme.UP è infatti importante imparare un mestiere e costruirsi un futuro professionale che evolve con la tecnologia e la capacità di essere consulenti. Sul sito le posizioni aperte e le candidature spontanee sono molteplici per linea di business e per sede.

I DATI | Personale raddoppiato in cinque anni

La forza dell'azienda è nei collaboratori

L'ETÀ MEDIA SI ATTESTA ATTORNO AI 40 ANNI



La forza di una grande realtà imprenditoriale non nasce solamente dagli investimenti, dai macchinari utilizzati e dalle tecnologie adottate, ma anche, e soprattutto, dalle persone che lavorano al suo interno. Sono infatti loro - con le idee, le capacità, l'impegno - che rendono le aziende capaci di rispondere al meglio ad ogni esigenza e ad ogni sfida che la professione pone ogni giorno. Una regola, questa, che vale anche per Sme.UP, che si caratterizza come un team disponibile, competente e flessibile.

IN CIFRE

Parlando di numeri, il Gruppo conta 446 risorse umane, di cui

quasi un quarto (il 22 per cento) è rappresentato da donne: una presenza importante, in un settore tradizionalmente "maschile".

Guardando alle cifre del passato, si può poi notare una costante e imponente progressione: si è infatti passati da 220 risorse nel 2014 alle 378 del 2017 fino alle attuali 446 all'inizio di quest'anno. Una crescita che balza subito all'occhio, con il dato che è più che raddoppiato nel giro di cinque anni.

I lavoratori del Gruppo Sme.UP, inoltre, vantano una durata media del servizio di almeno 15 anni, mentre l'età media del personale si attesta attorno ai 40 anni.

MERGERS AND ACQUISITIONS | Per affrontare le sfide del futuro allearsi diventa la parola chiave

L'aggregazione di aziende in maniera soft

RISPETTO ED EMPATIA SONO LE CARTE VINCENTI PER UN BUON PROCESSO DI ACQUISIZIONE

Il nostro obiettivo è quello di accompagnare le aziende lungo il percorso di aggregazione, guidandole verso l'accettazione di uno stile di business condiviso, quello di Sme.UP. Con l'obiettivo di supportare le realtà nel processo di transizione, utilizziamo la carta vincente dell'empatia e del rispetto verso l'impostazione vigente all'interno delle imprese che entreranno a far parte del Gruppo".

Sono queste le parole di Roberto Magni, Vice President e M&A Manager del Gruppo Sme.UP, una figura impegnata in una direzione, quella del Mergers and



Roberto Magni Vice President e M&A manager del Gruppo Sme.UP

Il percorso
Consolidare i vecchi servizi e aggiungerne di nuovi: la direzione da seguire

Acquisitions: un termine con il quale si intendono tutte quelle operazioni di finanza straordinaria che portano all'incontro di due o più società per fusione o per incorporazione. La strategia seguita dal Gruppo Sme.UP è quella di approcciarsi alle aziende puntando sulla continuità di servizio e mostrando al tempo

stesso alle aziende acquisite la possibilità di far nascere nuovi business. Nel momento in cui l'aggregazione si concretizza, Sme.UP si impegna a dare fiducia alla filosofia dell'azienda acquisita, che non può andare persa con il processo di transizione. Proprio per questo il Gruppo lombardo è convinto del fatto che, anche dopo l'aggregazione, i precedenti proprietari debbano restare, se possibile, alla guida della società e diventare soci di Sme.UP.

IL PROCESSO

Si tratta di un percorso che regala soddisfazioni reciproche, ma che presenta anche qualche ostacolo. Ci sono, infatti, alcuni aspetti che potrebbero non funzionare alla perfezione nel processo di transizione: dalla costruzione del brand comune alla gestione rispettosa dei clienti, dalla circolazione del know

how fino al cross selling. Se non gestita correttamente, la nuova collocazione organizzativa potrebbe risultare indigesta: proprio per questo motivo Sme.UP cura con particolare attenzione il momento del post-aggregazione, cercando di contenere la sensazione di rifiuto del cambiamento che questa tipologia di processo porta con sé. Forte di una decennale esperienza in questi processi, Sme.UP si è confermata una realtà affidabile e in grado di gestire al meglio sia le operazioni di aggregazione di aziende da molti anni nel settore che di giovani start-up, dimostrando di avere tutte le carte in regola per consolidare il proprio fatturato dai 40 milioni del 2017 ai 60 milioni del 2021, espandendo il mercato attuale ERP e Infrastruttura, Cloud e Security e andando a coprire l'area geografica del centro Italia.

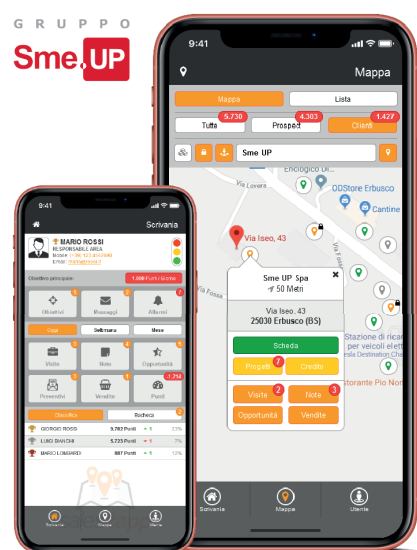
MOBILE TRANSFORMATION | Soluzioni innovative per gestire efficacemente la forza vendita

Sales2APP, la piattaforma mobile di Sales Automation

PER MONITORARE LE ATTIVITÀ, INCENTIVARE LA COMUNICAZIONE, MOTIVARE I COLLABORATORI E AUMENTARE LE VENDITE

Le aziende si stanno evolvendo, cercano e integrano alla propria infrastruttura tecnologica strumenti digitali diversificati per ottenere una maggior produttività e controllo dei processi, adottano soluzioni innovative che sempre più spingono i reparti a stare connessi tra loro e produrre dati da analizzare.

In questo scenario dove l'informazione diventa patrimonio aziendale, le imprese cercano un approccio più immediato nel trattare le informazioni, una soluzione che sia a portata di mano e aiuti i collaboratori a comunicare, migliorarsi, essere proattivi e soprattutto beneficiare della tecnologia per raggiungere i nuovi obiettivi che il mercato ci impone.

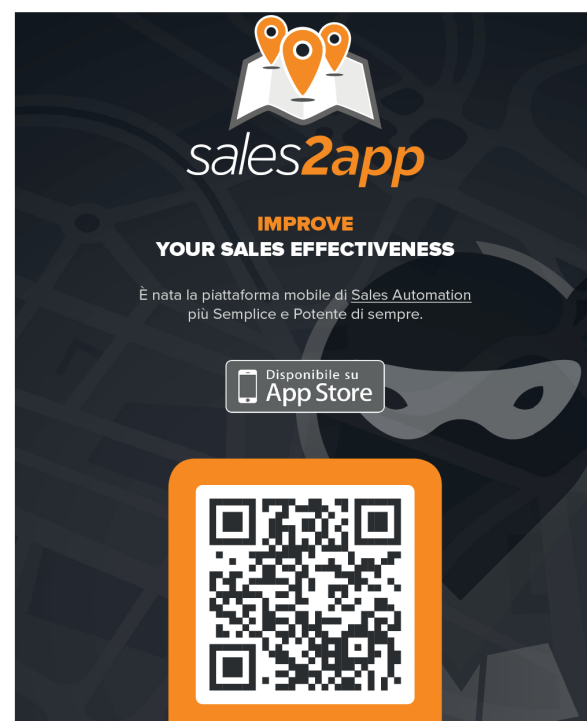


Da un giovane gruppo di lavoro e con il prezioso contributo del Gruppo Sme.UP, nasce Sales2APP, l'applicazione mobile integrabile a qualsiasi soluzione gestionale, CRM e software di Business Intelligence per motivare i collaboratori, monitorare le attività con procedure automatiche e intelligenti, facilitare la vendita e massimizzare le prestazioni della forza commerciale.

La soluzione in Cloud, sviluppata su piattaforma iOS e presto su Android, consente di poter gestire, in completa sicurezza e autonomia, una rete eterogenea di operatori commerciali con obiettivi diversificati per aumentarne la produttività in modo naturale grazie a dei meccanismi di premialità, comunicazione e tracking, favorendo l'incremento delle vendite e del fatturato.

Per maggiori informazioni sulla soluzione di Sales Automation Sales2APP visita il sito www.sales2app.it oppure contatta il dipartimento marketing all'indirizzo email marketing@smeup.com.

Scopri le soluzioni per il Business del Gruppo Sme.UP al sito www.smeup.com



ALL'AVANGUARDIA

L'innovazione made in Sme.UP tra l'intelligenza e la scalabilità

IL GRUPPO PUNTA SUL CONCETTO DI ESTENSIONE, PER RIDURRE I COSTI E ACCRESCERE LA FLESSIBILITÀ

Innovazione: una parola sempre più comune all'interno di convegni di settore, nelle pagine economiche dei quotidiani, nelle trasmissioni televisive che si occupano di attualità. Un termine che è diventato quasi un mantra ma che è impossibile non utilizzare quando si parla di produttività, di lavoro, di futuro.

Ciò vale ormai in quasi tutti i comparti, non solo in quelli più tecnologici. Basti pensare a quante realtà oggi utilizzano software e applicativi per gestire le operazioni quotidiane, per organizzare al meglio tutte le fasi di produzione, per calibrare l'erogazione di prodotti o servizi.

Non sorprende dunque che questa parola sia al centro di un importante progetto del Gruppo Sme.UP - ovvero Sme.UP 4 Innovation - realtà che ha l'obiettivo di accompagnare le aziende nella trasformazione digitale con le soluzioni software e le infrastrutture IT più adatte al loro business.

IL TRAGUARDO

Ma come si intende il termine "innovazione" all'interno del Gruppo?

Lo spiega bene Mauro Sanfilippo, R&D Manager di Sme.UP: quello che distingue la società dalle altre è, in particolare, il concetto di "Intelligent & Extended Enterprise".

Ciò significa "aiutare le imprese ad utilizzare al meglio il loro sistema informativo, vero e proprio alter ego dell'azienda, sfruttando l'intelligenza dei dati per prendere le decisioni", come illustrato dallo stesso Sanfilippo.

"Intelligent", dunque, significa guidare processi sempre più complessi grazie a strumenti e metodi all'avanguardia per gestire ogni fase in maniera efficace ed efficiente, rispondendo ai problemi di ogni giorno: cosa produrre? Quanto? Come ordinare i processi aziendali per ottimizzare le risorse a disposizione?

CAMBIO DI PARADIGMA

L'altra parola chiave è "Extended". "Quasi tutti i sistemi software dicono che sono integrati, ma noi andiamo oltre questo concetto, puntando sull'estensione - spiega Sanfilippo - . Ciò significa far sì che il mio sistema sia in grado di estendersi ad un altro, invece



Mauro Sanfilippo R&D manager del Gruppo Sme.UP

di limitarsi ad un semplice dialogo. È un cambio di logica importante, perché assicura una maggiore trasparenza e costi ridotti, visto che far parlare tra loro sistemi differenti si paga", conclude l' R&D Manager di Sme.UP. Ma questo significa anche sfruttare al meglio soluzioni online o cloud, utilizzando i loro servizi solo quando

necessario, garantendo un grado elevato di scalabilità. Ciò si traduce in un cambio di paradigma: si paga solo quello che si utilizza, a seconda dell'impiego. L'innovazione Made in Sme.UP è quindi all'avanguardia e permette alle aziende di trovare le soluzioni più avanzate e flessibili per rispondere al meglio alle loro esigenze.

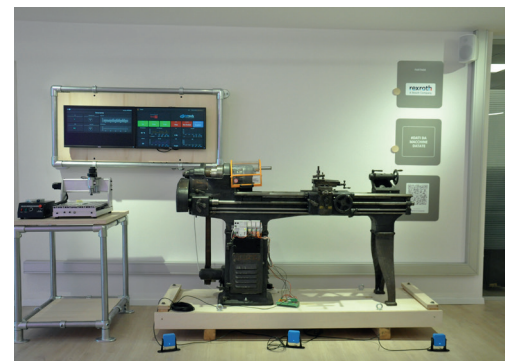
LO SHOWROOM | Esempi efficaci di integrazione

Il tornio "vintage" tornato a nuova vita

L'ALTA TECNOLOGIA SI METTE IN MOSTRA

16

Le postazioni presenti nello showroom del progetto Sme.UP 4 Innovation



Il tornio Dagli anni Venti ad oggi

Come toccare con mano le potenzialità del progetto Sme.UP 4 Innovation? Basta visitare lo Showroom Sme.UP. Qui, infatti, vengono mostrati dal vivo esempi innovativi di integrazione tra software e hardware, coinvolgendo ambiti anche molto differenti tra loro: dalla produzione alla logistica, dal retail al controllo ambientale, passando alla gestione degli accessi.

ESEMPI INTERESSANTI

Tra gli esempi più interessanti c'è sicuramente il tornio Mercurio degli anni 20 riportato a nuova vita, con il quale si è voluto dimostrare come utilizzando l'architettura dei senso-

ri Bosch offerti da Rexroth - che si integra perfettamente con il MES di Sme.UP - si può rendere "Industry 4.0" anche macchine cosiddette "vintage".

PIENO CONTROLLO

Un'altra tecnologia innovativa è il sistema di controllo accessi e automazione per varchi veicolari. Protagonista una normale telecamera di riconoscimento targhe che non si limita ad aprire il cancello se la targa è in una lista di ammissione, ma si appoggia al gestionale, che decide in tempo reale, utilizzando i più disparati e configurabili algoritmi (ha prenotato una visita? è in orario di lavoro?), se l'auto può entrare o no.

PRENOTA LA TUA VISITA!
scrivi a marketing@smeup.com



Sme.UP
4 innovation
SHOWROOM

**VIENI A
SCOPRIRE
I NOSTRI
ESEMPI DI
INTEGRAZIONE**

presso lo Showroom del Gruppo Sme.UP
Via Iseo, 43 - 25030, Erbusco (BS)

ARCHITETTURE DIGITALI

Gestire le infrastrutture aziendali nel segno di efficacia e affidabilità

NANOSOFT GRUPPO SME.UP SI OCCUPA DI OGNI FASE, DALL'ANALISI ALL'IMPLEMENTAZIONE E MANUTENZIONE

Per assicurare la piena funzionalità dei loro processi interni, le aziende hanno la necessità di appoggiarsi a infrastrutture informatiche solide e affidabili, che siano adatte a rispondere alle esigenze di tutte le parti che formano l'impresa.

L'evoluzione costante delle soluzioni digitali e delle richieste sempre nuove da parte delle società, la creazione e la gestione di questi sistemi è sempre più complessa e necessita di competenze specialistiche di alto livello.

Ed è proprio qui che entra in gioco l'esperienza e l'abilità del team del Gruppo Sme.UP: i tecnici, infatti, sono specializzati in infrastrutture, cloud, managed services e sicurezza informatica, garantendo la massima affidabilità delle soluzioni.

SOLUZIONI INNOVATIVE

Come chiarisce Dario Vemagi, Chief Ics Officer, "il Gruppo non si occupa solo di applicativi, ma fornisce anche la tecnologia abilitante per far eseguire al meglio i software, sia quelli acquistati presso Sme.UP sia quelli prodotti da altre società". Per gestire in maniera ottimale le decine di applicativi presenti nei sistemi aziendali, è allora fondamentale trovare soluzioni innovative, assicurando così efficacia, massima sicurezza, affidabilità e performance.

"Sme.UP - come aggiunge lo stesso Vemagi - si muove agevolmente su due campi: il primo, più tradizionale, dei data center presso il cliente; il secondo, più dinamico, del cloud, che permette di usufruire di servizi da parte di terzi, pagando quindi solo ciò che si utilizza. Cambia, cioè, il modello di fruizione, con una trasformazione che permette di ridurre i tempi e di accrescere la flessibilità". Una trasformazione, questa, che sta rivoluzionando il mondo del digitale e non solo.

IL PROCESSO

Ma come interviene Nanosoft Gruppo Sme.UP all'interno delle soluzioni aziendali informatiche dei suoi clienti? Prima di tutto i tecnici analizzano in modo approfondito l'infrastruttura dell'impresa e le caratteristiche gestionali. Si prosegue poi con la progettazione dell'architettura più adeguata e scalabile, così da garantire performance e affidabilità alla gestione dei dati. Nello step successivo si procede con l'implementazione delle tecnologie più avanzate puntando su sicurezza e continuità di accesso alle informazioni. Ma non finisce qui. Sme.Up è al fianco del cliente anche nella fase di manutenzione: il team del Gruppo infatti monitora la piattaforma del cliente tenendola aggiornata e assicurando il valore dell'investimento.

I due segmenti
Il Gruppo interviene sia nel campo dei data center che in quello del cloud



Dario Vemagi Chief Ics Officer

**SaaS**

■ Le soluzioni cloud Software As A Service sono reperibili online gratuitamente ma non sono customizzate

**IaaS**

■ Le soluzioni Infrastructure As A Service sono applicativi flessibili e modificabili a seconda delle esigenze

VANTAGGI | Flessibilità e velocità

Maggiore sicurezza con la tecnologia cloud

La logica dell'on demand sta prendendo sempre più piede nell'economia attuale e trova il suo terreno d'elezione nel settore digitale. Qui, infatti, si stanno affermando sempre più le tecnologie "cloud", che offrono numerose opportunità alle aziende che vogliono ottimizzare il loro lavoro.

TANTI BENEFICI

Un campo, questo, in cui si contraddistingue anche Sme.UP, che offre questa soluzione ai suoi clienti migliorando i processi di business grazie a modelli basati sull'adozione di una risorsa innovativa. La tecnologia del cloud offre molti vantaggi per le aziende, assicurando maggiore velocità grazie a tecnologie sempre aggiornate; maggior potenza computazionale e affidabilità rispetto alle infrastrutture IT tradizionali; più flessibilità: è infatti possibile potenziare o diminuire la portata del servizio richiesto e inserire servizi aggiuntivi.

Ma non basta: il cloud garantisce infatti anche un alto livello di sicurezza, ovvero nessuna possibilità di perdita definitiva dei dati, e non ha costi aggiuntivi derivanti da aggiornamenti o manutenzione. Insomma, una soluzione hi tech all'avanguardia che offre vantaggi a tutte le aziende.

Scopri di più**CASE HISTORY 1** | Balocco si è dotata di una soluzione contro eventuali guasti

Due sistemi P9 all'avanguardia per affrontare ogni problema

GARANTITA LA POTENZA NECESSARIA PER IL LAVORO DI OGNI GIORNO

Dagli anni Venti, quando è nata, ad oggi Balocco è un punto di riferimento per il mercato dolciario italiano: basti pensare che nel 2017 il suo giro d'affari ha raggiunto i 185 milioni di euro. Il passaggio generazionale ha contribuito a farlo diventare uno dei modelli imprenditoriali di maggior successo in Italia e all'estero, diventando sinonimo di qualità "Made in Italy" in oltre 67 Paesi.

LA RICHIESTA

Balocco ha contattato Sme.UP per una problematica relativa a due sistemi Power per Produzione, Amministrazione e Magazzino. Questi sistemi avevano una "Alta Affidabilità" non in grado di garantire una partenza certa qualora uno dei due si fosse guastato.

Balocco necessitava quindi innanzitutto di un refresh tecnologico, ovvero di sostituire i sistemi ormai obsoleti. Un'altra esigenza era quella di impostare una soluzione di High Availability (Alta Affidabilità) - facilmente gestibile e senza oneri di gestione - in grado di far ripartire la produzione in pochi minuti in caso di indisponibilità del sistema principale.



Balocco Leader del mercato dolciario italiano

Salvagente
Una soluzione per mantenere la piena continuità anche in caso di imprevisti

LA SOLUZIONE

Il Gruppo Sme.UP ha proposto quindi due sistemi Power 9 di ultima generazione, uno principale e uno secondario, e una soluzione di Alta affidabilità basata su replica storage. I sistemi P9 hanno due partizioni

(amministrazione e magazzino) in produzione sul sistema principale, spente su quello secondario. In caso di problemi vengono accese le partizioni sul sistema P9 secondario partendo dalla copia dei dati che viene mantenuta sincrona dagli storage. Le soluzioni proposte dal Gruppo Sme.UP garantiscono quindi a Balocco la potenza necessaria a sostenere il grande lavoro quotidiano di un'azienda di queste dimensioni mantenendo continuità anche in caso di imprevisti.

CASE HISTORY 2 | La Divisione Retail di Galbusera conta 16 punti vendita in Italia

Gestire la catena di negozi in maniera "integrata"

IL SOFTWARE NEGOZIANDO È STATO INTEGRATO EFFICACEMENTE CON IL CRM

Sono ben 16 i punti vendita, in Italia, della rete della Divisione Retail di Galbusera, azienda specializzata nella produzione di biscotti, cracker e snack.

Ma la prospettiva è quella di aprirne altri durante l'anno, anche all'estero. È infatti in progetto un'apertura a breve in Svizzera, dove ci sarà una gestione multi-valuta. Nel suo percorso di crescita, la Divisione Retail di Galbusera ha avuto la necessità di informatizzare tutta la propria rete di punti vendita. Più nel dettaglio, la scelta del software da utilizzare è ricaduta su Negoziando, grazie al quale si dà ai punti vendita la possibilità di gestire contemporaneamente la somministrazione diretta di prodotti, tramite bar, e la vendita al pubblico con la formula degli spacci.

In questo caso, in particolare, grazie al software è possibile governare velocemente e con semplicità sia la vendita di prodotti preconfezionati che la vendita di prodotti a peso, cioè sfusi.

LA RIFATTURAZIONE

Oltre ai punti vendita diretti, con Negoziando, Galbusera ri-

esce a gestire efficacemente anche la rifatturazione agli affiliati: il Gruppo Sme.UP ha infatti organizzato un flusso automatico che permette, in questo modo, la rifatturazione sul cliente in base agli ordini e ai carichi effettuati.

Customizzazione
Il sistema permette di personalizzare le promozioni e le offerte ai clienti

PERSONALIZZAZIONE

Con il motore promozionale e il CRM integrati in Negoziando, la Divisione Retail gestisce le molte promozioni e offerte che propone ai clienti, differenziandole e personalizzandole in base ai gusti e alle abitudini di acquisto di ciascun cluster di pubblico a cui si rivolge.

Infine, con Negoziando Galbusera può intervenire efficacemente anche sulla parte di back office, riuscendo a creare una reportistica mirata sulla movimentazione effettuata da tutta la catena.



Galbusera Azienda italiana produttrice di biscotti