

	Data: 25 Luglio 2017
Testata: Frequenza: Online	Pagina: //

Link: <http://distribuzionemoderna.info/tecnologia/giuseppe-franzini-fa-il-punto-sui-software-gestionali>

Tecnologia

Giuseppe Franzini fa il punto sui software gestionali



Giuseppe Franzini, Direttore Business Unit Extended Enterprise di TAS Group, società leader nella fornitura di software e servizi per applicazioni bancarie e finanziarie in questa intervista ci racconta quali sono le novità e i trend che caratterizzano il mercato dei software gestionali aziendali.

Dott. Franzini, che anno è stato il 2016 per il mercato dei software gestionali?

Il 2016 è stato un anno di crescita, anche se non marcata, ma evidente, nel mondo dei software gestionali. Questo

andamento è probabilmente dovuto ad un ritorno alla propensione all'investimento da parte di operatori economici che hanno deciso di mettere mano anche a progetti di innovazione per recuperare un gap sui sistemi, aggravatosi negli anni della crisi. Recenti survey hanno infatti segnalato come il tema dei software gestionali, tutto sommato abbastanza tradizionale, sia comunque oggi uno di quelli prioritari per le imprese italiane, insieme ai temi di Business Intelligence e Customer Relationship Management, che possono essere anche visti come correlati. L'impatto della crisi sulla propensione all'investimento verso i software gestionali ci pare però aver diviso il mercato in modo netto. Ci sono, infatti, aziende che hanno affrontato la crisi tagliando gli investimenti che già prima della stessa non riuscivano a sostenere in modo adeguato e aziende che, per dimensione, vocazione internazionale e/o innovatività d'offerta e/o tasso di protezione del proprio mercato, hanno sempre avuto i mezzi per investire e non hanno mai smesso di farlo, anche sui sistemi gestionali. Per queste aziende la crisi è stata occasione per ampliare un gap con i competitor più deboli in modo pressoché ormai incolmabile. Si tratta di uno scenario che, ovviamente, si ribalta anche sugli operatori IT del mercato dei sistemi gestionali che, se non sono riusciti a sostenere la domanda di innovatività delle aziende "più solide" in momenti che erano anche per loro stessi di crisi, sono oggi sulla via della scomparsa o della marginalità di mercato.

Quali sono i trend attualmente in atto?

Va innanzitutto sottolineato come il commercio sia il settore in cui la ripresa della fiducia si è manifestata in modo più debole e contraddittorio. Certamente la pressione competitiva sta diventando molto forte sugli operatori che non hanno le dimensioni e le capacità di investimento per tenere il passo dei big italiani e dei colossi internazionali nel frattempo arrivati sul nostro mercato. Un gap che rischia di marginalizzare i soggetti che investono meno e che incide anche nel campo dei sistemi gestionali, soprattutto negli ambiti più stressati dalla pressione competitiva, ossia il procurement e la collaboration con i fornitori, il performance management, sulla rete, ma anche sui centri di distribuzione, i big data e il data mining sui dati della clientela consumer e gli strumenti e i sistemi a supporto dei processi di e-money.

Come si colloca la vostra offerta rispetto a tali richieste?

Da anni TAS Group offre soluzioni gestionali a copertura di tutti i principali processi: contabili, ciclo passivo, ciclo attivo, performance management, Business Intelligence, finanza. Sistemi che vantano anche importanti referenze nel settore della GDO, grazie a soluzioni verticalizzate. Il nuovo offering TAS extendERP, basato su piattaforma cloud Oracle, ci ha permesso di cogliere la domanda di innovatività sui temi gestionali già citati, con i nuovi paradigmi di User Experience, Social e Collaborative, di flessibilità dei processi di workflow, aperti e modellabili, di orientamento ai processi decisionali e alle azioni predittive, grazie ad una piattaforma di Business Intelligence embedded in tutti i moduli applicativi e di fruizione in cloud.

In ambito Collaborative Procurement, offriamo collaboration con il fornitore e con tutti gli attori interni; sourcing e gestione collaborativa dei contratti e base informativa clausole/condizioni; strategic procurement e business intelligence. Per quello che riguarda il Performance Management, invece, offriamo un modello multidimensionale, flessibile per canale, categoria merceologica, rete, area geografica, ecc.; key performance indicator per la rete e per i centri distribuzione; budget, forecast e What If Analysis in tempo reale.

La nuova soluzione TAS extendERP ci ha permesso inoltre di rispondere alla domanda di innovazione sui temi dei big data e del data mining, come nel progetto che abbiamo recentemente condotto per Ti Frutta, la rivoluzionaria app che consente al consumatore di guadagnare facendo la spesa. La nostra soluzione di Business Intelligence e Data Mining è risultata strategica per supportare i processi di marketing, customer care e business development non solo di Ti Frutta, ma anche degli Sponsor e delle aziende clienti (i brand). Sfruttando le opportunità introdotte dalla normativa europea PSD2, TAS Group può inoltre offrire al comparto Grande e Media Distribuzione Organizzata le competenze e gli strumenti necessari per ottimizzare la payment experience in store e sul web. Si tratta di un'offerta a servizio, denominata PayGlobe, personalizzabile sulle esigenze del singolo cliente, con caratteristiche multi-acquirer, paneuropee e omni-channel.

Cloud e social: quanto sono importanti oggi?

L'offering di Tas Group si basa sul paradigma di User Experience incentrato sulla Business Social Collaboration, come elemento ormai irrinunciabile per la gestione delle interazioni complesse che, nei sistemi tradizionali, non sono gestibili se non con costi e tempi inaccettabili. Allo stesso tempo, la scelta di un modello in cloud diventa fattore abilitante per la fruizione di tecnologie e piattaforme innovative in modo immediato e senza investimenti in infrastrutture hardware non strategiche. L'adesione ad un modello in cloud, permette inoltre di potenziare la collaboration e agevolare anche i processi di Robotic Process Automation sulle operatività a minor valore aggiunto che liberano tempo ed energie per quelle più strategiche.

25 Luglio 2017