

DALLE CRAVATTE AI TRASPORTI

Tata Stoppani (al centro del gruppo, con la maglia grigia) gestisce la Best Tie, che produce interni per cravatte, ereditata dal padre. Nell'altra pagina, la sede milanese di International Cargo guidata da Bruno Aronni.



UN SOFTWARE DA COMPETIZIONE

Prezzo, qualità e servizio sono gli elementi cardine per superare la crisi economica. Ma per restare sul mercato è necessario investire in tecnologia. Come hanno fatto International Cargo e Best Tie con Smart Business Ibm.

■ Se la ripresa economica rimane ancora fragile, molte piccole e medie aziende italiane hanno messo il turbo per tornare a essere competitive. Le ricette per superare questo momento di difficoltà sono diverse, tuttavia sembra esserci un comun denominatore che ruota intorno a tre elementi cardine: investire in tecnologia, puntare sulla qualità dei prodotti, offrire servizi di alto livello. Se l'eccellenza di prodotti e servizi è sempre stata presente nel dna delle aziende italiane, sorprende l'attenzione nei confronti della tecnologia come fattore determinante per il successo di un'impresa. Secondo la società d'analisi Idc, entro il 2013 a livello mondiale le Pmi spenderanno 674 miliardi di dollari per acquisire soluzioni informatiche con il chiaro obiettivo, non solo di migliorare l'efficienza, ma anche di stabilire un migliore collegamento con i clienti e rispondere prontamente alle tendenze del mercato.

UNA STRUTTURA INFORMATICA IMPECCABILE

«Basta pensare all'utilizzo che facciamo oggi dell'email per rendersi conto di quanto la tecnologia abbia cambiato il

nostro modo di lavorare» dice Bruno Aronni, dal 1969 saldamente alla guida d'International Cargo Srl, una società di logistica, freight-forwarding, spedizioni e brokeraggio da lui fondata. «Quando ho iniziato questa attività tutte le pratiche, soprattutto quelle doganali, venivano gestite a mano. Ora sarebbe impensabile non avere un sistema informatico capace di gestire ogni singolo processo in modo digitale». Rapidamente cresciuta negli anni, non solo in Italia ma in tutto il mondo, firmando prestigiosi contratti con società quali Micron, Fiat Group, StMicroelectronics, e consolidando rapporti con importanti partner nel mondo, International Cargo ha mantenuto inalterata la sua strategia che si basa sulla personalizzazione di ogni singolo progetto. «Per sopravvivere in questo mercato, sempre più complesso e gestito principalmente da poche grandi imprese, è necessario offrire ai clienti un servizio impeccabile. Quello che i nostri utenti desiderano è sapere con precisione dove si trova la propria merce e quando arriva. Per rispondere a queste domande è necessario avere una struttura informatica adeguata, moderna, efficiente e soprat-

Il rinnovamento parte dal finanziamento

Per favorire il processo di rinnovamento delle piccole e medie imprese italiane Ibm Global Financing ha messo a punto nuove proposte che aiutano i clienti e i business partner a crescere, in linea con i propri budget e le proprie esigenze di business. Da febbraio, infatti, la locazione parte da 5 mila euro rispetto ai 20 mila euro

precedenti. L'offerta prevede un canone unico per una soluzione completa di hardware, software e servizi accessori con copertura assicurativa compresa. L'offerta Ibm Power Exchange, invece, consente la migrazione alla nuova tecnologia trasferendo i carichi di lavoro dal vecchio al nuovo hardware entro 60

giorni. La macchina di proprietà viene acquisita al valore di mercato e la nuova potrà essere anch'essa oggetto di locazione. Per chi invece non è in possesso di una tecnologia Ibm, sono disponibili soluzioni di finanziamento personalizzate. Per favorire le attività dei business partner nel primo trimestre del 2010 sono stati

anche ridotti i costi relativi alle offerte di finanziamento rivolte ai clienti finali. Inoltre, è stato introdotto un nuovo strumento che il business partner può utilizzare per valutare velocemente come il finanziamento sui clienti può migliorare la propria redditività e la gestione del proprio capitale circolante.



personale” con i clienti» afferma ancora Aronni.

UNA SPECIALE ATTENZIONE AI COSTI

Tecnologia, qualità e servizi sono i paradigmi anche del successo di Best Tie, azienda comasca tra i leader mondiali nella produzione di interni per cravatte. «Non siamo rimasti in molti a fare questo mestiere e questo mi dispiace perché vuol dire che il mercato è in difficoltà anche se per noi è ovviamente un'opportunità da cogliere» dice Tata Stoppa, alla guida dell'azienda fondata dal padre. Best Tie svolge tutte le delicate fasi di lavorazione: filatura, tessitura con propri telai, garzatura, finissaggi specifici e taglio.

La politica dell'azienda è storicamente improntata sulla qualità dell'offerta, riservando una speciale attenzione al fattore prezzo e alla tempestività delle consegne. «Questo business si è fatto decisamente complicato, non tanto per l'aspetto tecnico della produzione, decisamente migliorato grazie anche all'adozione di macchinari sempre più evoluti, ma per la contrazione continua dei prezzi. Oggi i nostri clienti vogliono prodotti di alto livello a prezzi più bassi e questa sfida si può vincere solo migliorando e limando tutti i processi aziendali».

Le richieste di mercato sempre più esigenti hanno portato la Best Tie a migliorare in primis l'infrastruttura It. Alla fine del 2009 l'azienda ha deciso di investire in un'innovativa soluzione proposta da C.A.T.A. Informatica: la piattaforma Smart Business di Ibm per la componente tecnologica e ACG V.4 per la parte applicativa. Questa soluzione ha permesso di gestire efficacemente i processi operativi aziendali coniugando tradizione e innovazione con un perfetto equilibrio e con un buon rapporto qualità-prezzo. «Avere tutti i processi sotto controllo, sapere sempre

a quale punto è la produzione è fondamentale per offrire ai clienti non solo la qualità dei nostri prodotti, ma anche un servizio personale e puntuale. Soltanto così possiamo continuare a essere competitivi in questo mercato» conclude Stoppa. E

tutto facile da gestire consentendo ai dipendenti di svolgere la loro attività senza essere necessariamente dei tecnici».

Ic era alla ricerca di un sistema informatico, in sostituzione dell'esistente, in grado di supportare, con elevati standard di fornitura del servizio, tutti i processi di business dell'azienda. Ic ha scelto Smart Business e Getra Graphic Internazionale, la soluzione Erp di Multi Consult Milano che soddisfa tutte le esigenze degli operatori, nazionali e internazionali, nei settori dei trasporti (cielo, terra, mare), della logistica e delle dogane. «Il poter acquistare una soluzione di Information technology in modalità “chiavi in mano” è un enorme vantaggio che si traduce in risparmio di tempo e risorse. Questo ci permette di concentrarci principalmente sul cliente e sulle sue esigenze specifiche. La qualità del nostro servizio è fondamentale per riuscire a competere con i grandi gruppi che proprio per le loro dimensioni non sono in grado di garantire un “rapporto

**POTER
ACQUISTARE
UNA SOLUZIONE
INFORMATICA
CHIAVI IN MANO
È UN GRANDE
VANTAGGIO.**