

Con il full service meno investimenti

Rds è una realtà leader nello sviluppo di Erp in modalità SaaS e propone soluzioni per aziende di ogni dimensione.

1 «La nostra soluzione

ha precisato **Guerino Conti**, presidente di Rds - è internazionale, multilingua e orientata al controllo di gestione. È particolarmente indicata per progetti di tipo Cpm e comprende: analisi di bilancio, business intelligence, cruscotti direzionali per ruolo, archiviazione documentale e conservazione sostitutiva, workflow. È pluripiattaforma e può essere utilizzata anche in modalità SaaS in full service».

L'offerta SaaS di Rds vuole essere la risposta a chi desidera ridurre gli investimenti e l'impiego di risorse interne in ambito Ict.

2 «Per questo - ha commentato Conti - stiamo investendo sempre più sul servizio myRds. I partner vendono e implementano la soluzione Erp sia nella forma di licenza d'uso sia in modalità pay-per-use.

3 «I nostri partner - ha spiegato Conti - sono supportati commercialmente e tecnicamente con corsi di aggiornamento periodici.

A quelli certificati offriamo soluzioni complete Web based e strumenti per rendere disponibili, sempre sul Web, gli applicativi dei loro clienti».



RDS

Dal singolo cliente ai grandi progetti

Revorg punta sull'innovazione e sul servizio ai clienti.

1 «Offriamo soluzioni pronte all'uso - ha spiegato **Gianluca Mapelli**, direttore commerciale di Revorg - con tutte le funzionalità richieste dal settore. Abbiamo sviluppato la suite Pharma e, all'interno del progetto Ibm Smart Business, proponiamo le soluzioni iCare Health e iCare Pharma, un pacchetto completo di Erp, hardware e servizi per le società farmaceutiche, diagnostiche e strumentali».

Ogni periodo di crisi comporta il dovere di ripensare il proprio modello di business.

2 «Dallo scorso anno - ha affermato Mapelli - ci siamo riorganizzati per proporre soluzioni ancora più convenienti, senza rinunciare a qualità e affidabilità. Siamo nati come società di consulenza e la capacità di gestire progetti complessi è un nostro plus».

La società vanta un'esperienza acquisita in oltre 30 anni di attività.

3 «Abbiamo - ha precisato Mapelli - una squadra di tecnici e ingegneri in grado di offrire consulenza IT ai singoli clienti



e di operare all'interno di gruppi di lavoro più complessi. La flessibilità e l'attitudine alla collaborazione consentono a ogni partnership di raggiungere i risultati sperati».

REVORG

Con il configuratore tempi certi

Sap offre soluzioni ad hoc sviluppate a partire dalle best practice di ciascun settore industriale.

1 «Una delle iniziative di maggior successo - ha affermato **Clara Covini**, direttore Pmi di Sap Italia - è Fast Start, che consente alle aziende implementare un Erp con tempi e costi certi. Il difficile contesto economico ha reso le aziende più prudenti rispetto alle scelte d'investimento.

2 «Fast Start - ha precisato Clara Covini - è risposta a questo stato di cose. Infatti, grazie al configuratore, è possibile selezionare i modi di interesse, approfondire le funzionalità, individuare i processi e ricevere una stima precisa di tempi e costi. Inoltre, offriamo Sap Financing per dilazionare l'investimento in modo flessibile».

L'ecosistema di partner è un elemento strategico dell'offerta.

3 «Ci impegniamo - ha precisato Covini - nella loro formazione e certificazione. Fast Start rappresenta un'opportunità importante anche per i partner: una volta che l'azienda, attraverso il configuratore, segnala il suo interesse, viene messa in contatto con il partner locale più vicino e con le competenze più indicate, che procederà alla realizzazione del progetto».

SAP ITALIA



Alla Pmi si addice la modalità SaaS

Il punto di forza di SoftJob è la completezza dell'offerta.

1 «Siamo in grado - ha spiegato **Alessandro Zito**, amministratore di SoftJob - di offrire prodotti economici con la linea Easy, di fascia media con Commercial Division e di fascia alta con il nuovo gestionale Web based. Quest'ultimo è pensato per le Pmi e, grazie alla formula SaaS e alla modalità ricaricabile, consente di eliminare i costi fissi in infrastrutture hardware e in licenze software, riducendo quasi del 50 per cento gli investimenti in IT». In questo momento di crisi la società va incontro alle difficoltà delle Piccole e medie imprese.

2 «Con il prodotto Web based - ha sottolineato Zito - sono in grado di dilazionare i costi e avere comunque un servizio completo».

Ai partner sono offerti formazione e supporto gratuiti su tutti i prodotti.

3 «Ma anche - ha aggiunto Zito - ampie marginalità, premi marketing, attività di co-marketing con la pubblicità istituzionale o di co-branding attraverso bundle».



SOFTJOB SOLUZIONI SOFTWARE

In momenti di crisi occorre investire

Tyranna.sql, la nuova versione del programma, ha alle spalle un importante investimento per garantire agli utenti continuità e crescita.

1 «Abbiamo adottato lo standard Microsoft Sql Server - ha spiegato **Luigi Tufano**, direzione commerciale di Tyranna - e garantiamo affidabilità, apertura e accesso controllato alle informazioni».

La crisi che stiamo affrontando è un buon momento per capire e migliorare.

2 «Cinicamente parlando - ha affermato Tufano - la crisi è essenziale e noi non abbiamo mai smesso di investire, stiamo crescendo, e i risultati ci incoraggiano».

Ai rivenditori la società offre esperienza e tanta collaborazione. 3 «Tutto ciò - ha precisato Tufano - si concretizza in supporto tecnico e commerciale. I partner hanno a disposizione nuovi interessanti strumenti che, uniti alla loro presenza sul territorio, consolidano risultati e prospettive».



TYRANNA