

PRIMA PAGINA

**Business & Mercati****DA PAGINA 20**

*L'approccio di Realtech Italia, nata nel '96 con l'obiettivo di offrire un supporto tecnologico alla piattaforma Sap, si è negli ultimi anni allargato anche all'ambito dei processi. L'intento della società è quello di avere una vision d'insieme della piattaforma del cliente per meglio consigliarlo sulle mosse da fare per ottimizzare e integrare i sistemi.*

## Attualità

- 4** Ibm e Oracle sposano l'interoperabilità a supporto delle Soa  
Schermaglie attorno agli standard
- 5** Cognos mette in suite la Business Intelligence  
Da Cisco, Wlan e Ip telephony per le Pmi  
Hp acquisisce e taglia

## Parlano gli utenti

Marco Maioli  
Responsabile It  
Gruppo Bracco

6

## Soluzioni & Servizi

- 6** Quando l'integrazione è in primo piano  
**Esperienze**  
Dati centralizzati nei laboratori Bracco

## Business & Mercati

- 19** Come Lenovo in Italia si rapporta con il mercato
- 20** L'approccio al cliente di Realtech Italia

## Professioni & Carriere

- 21** «Blogosfera». Nuovo ambito aziendale per comunicare  
I problemi dei Cio nell'investire in storage

## Prossimamente

### Videocomunicare il business

**G**udicata da alcuni come una tecnologia di frontiera, la videocomunicazione deve, invece, essere considerata come una soluzione pratica e a basso costo per la gestione di molteplici attività aziendali. Gli strumenti sono facilmente reperibili sul mercato e le applicazioni, ormai mature,

rendono possibile la condivisione remota di progetti e documenti, l'organizzazione di meeting a distanza e la sicurezza in forma di videosorveglianza. E ci sono realtà italiane in posizione di eccellenza in un comparto che resta, comunque, di nicchia.



*Giuseppe Giuliani, ex manager di Ibm, oggi general manager di Lenovo in Italia.*

*pag. 19*



*Angelo Benvenuti, direttore generale di Realtech Italia.*

*pag. 20*

## L'approccio al cliente di Realtech Italia

Al l'inizio, nel '96 Reiatech Italia è nata con l'obiettivo di specializzarsi sulla piattaforma e tecnologia sap, che fino ad allora nessuno dei partner implementativi sul fronte rocesso seguiva. Per cui cogliendo n'esigenza sentita dal mercato, la lution company si è sviluppata

immediatamente, come ci spiega Angelo Benvenuti, direttore generale di Realtech, che in Italia attualmente conta 180 risorse e ha chiuso l'esercizio 2004 con 16,3 milioni di euro di fatturato. Oggi, osserviamo, tra i problemi maggiormente sentiti dagli utenti, c'è non solo la necessità di

integrarsi con l'esterno, sentita in particolare dai clienti medio-grandi, ma anche quella di verificare se quanto hanno fatto in questi anni è corrispondente alle attuali esigenze di business. «In effetti molto spesso - risponde Benvenuti - ci viene chiesto di fare un assessment dell'instal-

lato per verificare dove c'è la necessità o la possibilità di migliorare. Prima il controllo che facevamo era solo tecnologico, ora da tre anni siamo in grado di farlo anche a livello di processo. Infatti, abbiamo avuto uno spostamento anche in questa direzione perché sentivamo la necessità di avere una visione d'insieme sia del processo che della tecnologia. Oggi si parla sempre più di innovazione che si lega all'integrazione, il che vuol dire avere una vision d'insieme non solo sull'Erp, il controlling, il ciclo attivo e passivo, ma anche sul Crm e la Business Intelligence, e poi anche su una serie di altri sistemi legacy collegati. Per ottenere il massimo da tutte queste piattaforme, è necessario creare un'infrastruttura, costituita da aspetti tecnologici e di processo che si devono integrare. Come soluzioni usiamo la piattaforma di Sap, NetWeaver, l'Eai che la società ha individuato per effettuare l'integrazione, e poi contiamo molto sull'esperienza dei nostri consulenti che sono uno degli assi più importanti della nostra azienda e per la cui formazione investiamo continuamente».



Angelo Benvenuti, direttore generale di Realtech Italia.

Secondo il manager va sottolineato che, quando i clienti affermano di non aver avuto vita facile con l'Erp, spesso dipende dalla scelta sbagliata del partner, che non sa far corrispondere la piattaforma alle esigenze del cliente. Un punto molto importante per il successo di un progetto Sap è quello di informare innanzitutto gli utenti di quali sono gli obiettivi che l'azienda vuole raggiungere, le potenzialità e le implicazioni interne. «A tutte queste informazioni - conclude Benvenuti - arriviamo attraverso la metodologia "Accelerated Sap" fatta di una serie di step, tra i quali anche quello di informare e poi formare gli utenti coinvolti nel progetto, in modo che capiscano che anche per loro si tratta di un'opportunità per lavorare meglio e crescere professionalmente». M.R.