

business profile

REALTECH

innovazione... reale

Affidabilità e concretezza sono le doti che caratterizzano un'organizzazione che, anche in una fase di incertezza di mercato, continua a investire sulla crescita delle proprie risorse, nella convinzione che la professionalità rappresenti un fattore di autentica distinzione sul mercato

di Massimiliano Cassinelli

Quando un'azienda chiude l'anno con un fatturato così importante, corrispondente a un bilancio superiore a 14 milioni di euro e una crescita a due cifre per l'intero gruppo, sarebbe legittimo attendersi un clima euforico. **Joerg Kayser, presidente e amministratore delegato, e Angelo Benvenuti, direttore generale di Realtech Italia** (www.realtech.com/italy), si limitano invece a un cauto ottimismo. O meglio, come suggerisce il nome dell'azienda che dirigono, a un "attento realismo". «Del resto – ammonisce Benvenuti – ci aspettiamo una contrazione negli investimenti della PA, mentre il settore privato appare ancora indeciso e numerosi progetti sono in attesa dell'ok definitivo. Noi, comunque, continueremo a investire sulla crescita delle nostre persone poiché, anche nei momenti più difficili, il mercato offre opportunità e bisogna essere pronti a coglierle. In termini generali, in passato c'è stata una rincorsa da parte delle aziende all'utilizzo della consulenza, mentre ora si tende a utilizzarla meno del necessario. E' quindi legittimo pensare che, nel prossimo futuro, si registrerà una stabilizzazione che premierà le aziende migliori». Del resto è innegabile che, proprio nel settore della consulenza, si nascondono le offerte più variegata, con professiona-



lità spesso lontane da quelle promesse in fase di trattativa e ripercussioni negative su quanti si sono affidati a consulenti inesperti. La fase di contrazione generale, quindi, potrebbe avere il benefico effetto di estromettere chi, nel tempo, ha tradito la fiducia dei propri clienti.

REALTÀ E CONCRETEZZA

Realtech, come spiega Benvenuti, si è sempre distinta per la propria capacità di essere concreta ed efficace «anche perché, da sempre, investiamo sulla professionalità dei nostri tecnici che, prima di affrontare il mercato, sostengono una formazione full time in aula di quasi due mesi, seguita da altri otto di training on-the-job, affiancati al nostro personale. Solo al termine di questo intenso periodo di maturazione si entra in azienda a tutti gli effetti. Un simile modello, ovviamente, risulta molto costoso, ma ci permette di operare con professionisti che il mercato ha dimostrato di apprezzare. Senza dimenticare che abbiamo sempre promosso una politica di formazione continua, al punto che Realtech è una delle realtà italiane con il più alto numero di certificati SAP nel proprio organico».

Un modello lontano dal concetto di body rental che, negli anni scorsi, ha devastato il mercato della consulenza,

Joerg Kayser
presidente e amministratore
delegato di Realtech Italia



business profile

Realtech ha la certezza di poter disporre di un pool di professionisti in grado di fornire tutte le soluzioni necessarie a sviluppare pienamente il business di qualsiasi azienda

creando serie difficoltà ad aziende che si erano affidate a piattaforme eccellenti, ma implementate senza la necessaria professionalità. Una professionalità che, nei prossimi anni, sarà ancora più importante, soprattutto alla luce di una svolta per certi versi epocale. «L'It – sostiene Benvenuti – è arrivato al punto di trasformare il semplice Erp, dal quale vengono estrapolate una serie di informazioni, in un autentico strumento di business, capace di sfruttare realmente l'integrazione attraverso strumenti specifici per ogni esigenza. E le aziende, oggi, riconoscono e premiano sempre più l'eccellenza e la capacità di essere innovativi». Tutte caratteristiche che, negli anni, sono state sempre apprezzate dai clienti Realtech e che, oggi, permettono di guardare al futuro senza preoccupazioni, con la certezza di poter disporre di un pool di professionisti in grado di fornire le soluzioni necessarie a sviluppare il business delle singole aziende.

CONCENTRATI SUGLI OBIETTIVI

Il cauto ottimismo di Benvenuti nasce, oltre che dalla consapevolezza della solidità maturata e dal perdurare di rapporti radicati con clienti storici come Poste Italiane, dalla certezza che «le aziende sono consapevoli del fatto che l'introduzione di un nuovo software ha un impatto determinante sull'intera organizzazione. Per questo la nostra esperienza, che ci consente di possedere una visione globale, è fondamentale per guidare le scelte adeguate a ogni singola realtà». Del resto chi meglio di un esperto tedesco, trapiantato in Italia, potrebbe conoscere SAP? Joerg Kayser incarna proprio questo profilo, forte di una professionalità maturata negli anni e iniziata nelle vesti di uno dei primi esperti capaci di implementare (e far funzionare!) SAP nelle realtà aziendali italiane. Alla luce di questa esperienza, Kayser sa che la soluzione migliore consiste sempre nel prevedere e monitorare con la massima attenzione le personalizzazioni che si attuano nell'implementare SAP. Infatti, le customerizzazioni che vanno a sostituire gli standard SAP devono essere valutate e pianificate con la massima cura per non creare delle basi instabili anche a futuri aggiornamenti.

La percezione di unicità di ogni azienda porta al desiderio di un prodotto disegnato esclusivamente per le proprie esigenze. Una soluzione questa che comporta complessità da gestire con la massima cura e che Realtech è in grado di governare grazie all'esperienza maturata in centinaia di implementazioni nei settori più diversi.

«Alla complessità degli ambienti sopperiscono, oltre che la comprovata esperienza consulenziale Realtech in ambito SAP, anche le soluzioni software sviluppate proprio da Realtech e capaci di assicurare, tra le altre cose, una distribuzione sicura e controllata delle modifiche in ambienti eterogenei – aggiunge Kayser –. Un compito ottemperato nello specifico da TransportManager: il software per la distribuzione automatica delle change request all'interno delle applicazioni SAP, semplice da utilizzare e che garantisce una piena verificabilità dei processi di allineamento».

Al ventaglio delle software solution storiche di Realtech si aggiunge theGuard! Service Management Center

e nello specifico la funzione integrata di Business process management che è in grado di monitorare e controllare i processi di business dell'azienda tramite un sistema di interfacce che permettono l'integrazione dei dati attinti dai sistemi SAP o da altri vendor in uso, concentrando l'attenzione sugli aspetti più importanti di ogni singola azienda. L'efficacia della soluzione rappresenta così la perfetta integrazione tra le esigenze di efficienza dei processi di elaborazione e un'interfaccia a "misura d'utente", dove le personalizzazioni possono essere studiate in funzione delle peculiarità di ogni business. L'attenzione può così essere concentrata sugli aspetti rilevanti per un'azienda, sfruttando anche strumenti specifici, senza farsi distrarre da quelli secondari. «In questo modo – spiega Kayser – è possibile monitorare i reali percorsi di business, consentendo all'impresa di trarre il meglio dai propri investimenti negli strumenti software capaci di ottimizzare l'efficienza».

VICINI ED EFFICIENTI

In una fase economica delicata come l'attuale, proprio l'efficienza rappresenta un fattore determinante per l'impresa, che non può tollerare ritardi o disfunzioni. La professionalità maturata da Realtech offre quindi un vantaggio significativo, poichè sono garantiti tempi certi e l'attivazione di soluzioni realmente efficaci per il business di ogni azienda. Nella direzione di una maggiore efficienza si indirizza anche la scelta di garantire un supporto consulenziale erogato direttamente dal nostro Paese, con consulenti italiani che operano anche nell'implementazione. «Quando un'azienda o un operatore hanno un problema con il proprio gestionale – spiega Benvenuti – questo può avere un impatto sull'operatività, interrompendo l'intero flusso di lavoro. E' quindi necessario intervenire nel più breve tempo possibile e, per tale ragione, interfacciarsi con un esperto che parla la stessa lingua e che conosce anche l'ambiente operativo del singolo cliente. Tutto ciò permette di minimizzare i tempi di risoluzione. Con la stessa modalità operativa è inoltre possibile monitorare costantemente il funzionamento dell'intera piattaforma, con strumenti che consentono di individuare qualunque scostamento, intervenendo poi in modo preventivo per affrontare un problema ancora prima che si manifesti in modo esplicito». Il tutto in un'ottica, molto concreta, che Kayser sintetizza in modo efficace: «Diamo soluzioni, non risposte».

Se il supporto da remoto massimizza l'efficacia degli interventi, anche la vicinanza fisica rappresenta un fattore determinante per garantire un concreto supporto ai clienti. Per tale ragione, da settembre, Realtech ha ampliato la propria presenza nel sud del Paese con la nuova filiale a Bari. Il presidio fisso si affianca alle sedi di Milano e Roma coprendo in modo capillare, con gli uffici già operativi a Torino, Padova e Avellino, l'intero territorio nazionale. «Con questa iniziativa – spiega Benvenuti – ci

candidiamo a entrare nel "Distretto Pugliese dell'Informatica", al quale appartengono alcune delle più importanti aziende It, con l'obiettivo di soddisfare le esigenze di un settore in continua espansione, fornendo supporto e valore aggiunto alle imprese pugliesi, soprattutto quelle che potrebbero avere concreti vantaggi dall'utilizzo della piattaforma SAP». **DM**



Angelo Benvenuti
direttore generale di Realtech Italia

