

# Realtech, tre anni per crescere con servizi e soluzioni verticali

Il partner SAP punta su telco, utility, oil&gas e servizi, e sulle aree upgrade e archiviazione

(d.l.) La crisi dell'IT degli anni scorsi ha colpito ovviamente anche la vasta rete di partner SAP, e tra questi Realtech. Il system integrator tedesco, da 11 anni in Italia con una filiale, ha chiuso nel 2006 un triennio di ristrutturazione. "Abbiamo lavorato naturalmente sull'efficienza, e abbiamo investito sulla qualità, cioè su metodologie, certificazioni e formazione, insistendo soprattutto sull'ambito applicativo, visto che abbiamo sempre fatto consulenza tecnologica", ci spiega Jorg Kayser, presidente di Realtech Italia.

### In Italia 160 persone

A livello corporate, Realtech nel 2006 è cresciuta del 9%, fatturando 54,4 milioni di euro. Le vendite software (11,4 milioni) sono salite dell'11%, la consulenza (43 milioni) dell'8%, e l'utile operativo è più che raddoppiato (3,7 milioni). Risultato, quest'ultimo, ottenuto anche in Italia, dove però il fatturato (14 milioni) è rimasto ai livelli del 2005. "Qui facciamo quasi solo consulenza, negli altri Paesi la vendita dei nostri software ha più incidenza", spiega Kayser. In Italia Realtech ha circa 160 dipendenti, e tra i clienti Bayer Polimeri, Eni, Poste Italiane e Sitia-Yomo.

Nel piano 2007-2009, stavolta di crescita, la società punta su alcuni settori e ambiti verticali: tra i primi telco, utility, servizi e oil&gas, "tutti settori che necessitano di soluzioni specifiche"; tra i secondi upgrade, archiviazione e system management. "Alla base del nuovo ciclo - aggiunge Kayser - ci sono la ripresa del mercato dei servizi IT; l'atten-

zione delle aziende al rapporto con i clienti, e quindi per CRM, portali e web service; e la dinamicità dei nostri mercati target". Nonostante la cre-



L'upgrade è una delle aree più 'calde' nel mondo SAP: abbiamo messo a punto una metodologia

per supportare la migrazione alle versioni compatibili con NetWeaver

JORG KAYSER, PRESIDENTE DI REALTECH ITALIA



scente attenzione di SAP verso le piccole-medie aziende, il target di Realtech resta la fascia media e alta: "Tra le PMI non abbiamo una presenza significativa, puntiamo sulla

qualità e su offerte molto verticali per cui occorrono competenze molto peculiari".

### Una migrazione cruciale

Tornando al discorso upgrade, si tratta di una delle aree più 'calde' nel mondo

SAP, dato che è in corso il cruciale passaggio alle versioni compatibili con SOA e NetWeaver. "Non tutti hanno capito che per poter far leva su NetWeaver occorre passare al-

la versione ECC 6". Per accompagnare le aziende nella migrazione, Realtech ha messo a punto Run-Up, una metodologia in cinque fasi: "Garantisce tra l'altro il dimensionamento delle risorse, la valutazione preliminare dei rischi, il monitoraggio in fase di realizzazione, la piena funzionalità al rilascio, la formazione degli utenti". Come esempio, Kayser cita Tosinvest (vedi box), passata da SAP 4.6 su Unix a SAP ECC 6 su Windows in tre mesi.

Quanto alle soluzioni verticali, oltre alla suite di system management theGuard!, il presidente di Realtech sottolinea soprattutto RM-CA e TransportManager. "La prima va incontro alle necessità delle società telco, dal controllo di contabilità, crediti in sofferenza e anagrafiche alla fatturazione e al recupero crediti; la seconda sincronizza i processi SAP basati su Abap e su Java, cosa molto importante dato che NetWeaver fa crescere le comunicazioni tra sistemi SAP eterogenei". [cwi]

## Il caso Tosinvest

Il caso Tosinvest, spiega Jorg Kayser, presidente di Realtech Italia, è un buon esempio di applicazione di Run-Up, la metodologia della società per supportare la migrazione alle versioni SAP compatibili con NetWeaver. Tosinvest opera nel settore sanitario, gestendo 32 cliniche nel centro sud e i servizi connessi, e ha 2.500 dipendenti. "Sono stati due progetti in uno: la migrazione da Unix a Windows e l'upgrade di release SAP dalla 4.6 a ECC 6 - spiega Kayser - Sistema operativo e database non potevano più supportare le attuali release SAP, e c'erano esigenze di business intelligence". Il progetto ha richiesto tre mesi: "È stato concluso entro i tempi e i costi preventivati, senza fermi macchina", dice Fabio Fricano, direttore generale Tosinvest IT. Per riuscirci, Realtech ha curato le fasi di sviluppo e test mentre gli utenti Tosinvest lavoravano sulla vecchia release, e poi ha migrato i dati dalla versione 4.6 alla nuova in un weekend. "Stimiamo che nei prossimi 3 anni ridurranno del 22% i costi di manutenzione", dice Kayser.