



Rizzante (Reply): La tecnologia, una cometa che cambia gli equilibri

“Siamo una società di persone, focalizzata su consulenza e system integration, e in questi scenari è importate avere persone specializzate per fare vestiti su misura”. Filippo Rizzante, Cto di Reply, punta su Internet degli oggetti, cloud, social network per spingere le aziende clienti a innovarsi e superare il momento di difficoltà

di [Emanuela Teruzzi](#) [0](#)

Essere un system integrator oggi e gestire l'ambito consulenziale nella realizzazione di progetti per i clienti, fa di **Reply** una realtà che, oltre a proporre soluzioni, deve **aiutare i clienti a fare quel salto di qualità** che la crisi di mercato impone, cercando di scuotere le aziende clienti a rinnovarsi.

La crescita del 12,4% sul 2011, grazie a un fatturato di 494,8 milioni di euro nel 2012, trova la sua motivazione principale nella prontezza di risposta ai nuovi mercati (**cloud, big data, ecommerce, social network, mobilità**), mantenendo alto il focus sui **tre ambiti di competenza** tradizionali: l'analisi dei **processi**, lo sviluppo di **applicazioni** e le **tecnologie**. Oltre alla vicinanza ai clienti.

Ne parliamo con **Filippo Rizzante, Cto di Reply** (*“una società a rete, non monolitica, di una cinquantina di realtà”*), convinto che Internet sia stato il fattore scatenante dei grandi fenomeni attuali e che oggi **le aziende, per sopravvivere, debbano vivere una profonda trasformazione imposta dalla crisi**, che non è solo economica ma anche di modello. *“Internet ha avuto un ruolo decisivo nel cambiare radicalmente il modo in cui le persone comunicano tra loro: l'impatto della rete è trasversale a tutti i segmenti di mercato, quindi le aziende non possono ignorarlo”*. **Tre industry**, in particolare care a Reply, ne sono da esempio: le **banche**, che grazie al web, richiedono sempre meno il contatto fisico con i propri clienti e devono ridefinire il lavoro dei dipendenti, impegnati in passato in una relazione uno a uno con il cliente. Il **retail**, che vede le private label delle grandi catene distributive guadagnare mercato in aperta concorrenza con i brand che le stesse catene vendono, spingendo i brand a riappropriarsi del colloquio con l'utente finale attraverso l'ecommerce e disintermediando i vari passaggi della distribuzione. Le **telco**, in profonda trasformazione, basti pensare al mercato degli sms minacciato dai servizi cloud (iCloud o whatsapp ad esempio) che sfruttano la rete per proporre servizi di telefonia.



Filippo Rizzante, Cto di Reply

“Stiamo vivendo una crisi di modello e le aziende devono capire che la tecnologia serve loro per reinventarsi, in quando avranno concorrenti con modelli di costi diversi che grazie al web o al cloud potranno avere maggiore competitività – precisa Rizzante – . **Le aziende elefantache, per processi decisionali e organizzativi, sono come dinosauri destinate a estinguersi.** La tecnologia è come una cometa, è uno **tsunami** che sta cambiando gli equilibri, la velocità con cui si sta diffondendo è impressionante. **L’Internet degli Oggetti**, portato da questo tsunami, successivo all’era web 2.0 e alla fase dell’Internet partecipativo, porterà a una nuova era in cui oggetti e applicazioni avranno possibilità di connessioni infinite e questo è un ambito in cui cimentarsi per crescere e sopravvivere”. La ricerca e sviluppo di Reply sta lavorando in ambiti specifici quali la **infomobilità, la logistica avanzata, i pagamenti senza denaro o la tracciabilità dei prodotti**. Tra le piattaforme proprietarie **HI Reply che consente la comunicazione tra oggetti connessi in rete** con hardware, software e firmware distribuiti sugli oggetti stessi. Costola di questo servizio è **Hi Shop**, una soluzione di marketing contestuale che attraverso smartphone e tablet garantisce un’esperienza innovativa di acquisto, con diversi ambiti di utilizzo. Il più recente, realizzato in occasione della mostra d’arte di Kandinsky a Pisa lo scorso dicembre, permette al visitatore attraverso l’app **i-Kandinsky** di visualizzare l’opera sul proprio smartphone mentre ascolta commenti e descrizione. “Siamo una società di persone, focalizzata su consulenza e system integration, e in questo scenario è importate avere persone specializzate per fare vestiti su misura sulle varie opportunità che si possono profilare”. i-Kandinsky è una di queste.

“La crescita esponenziale dei sociale network, anche in ambito enterprise, e dei contenuti generati dagli utenti spinge a un processo continuo di ricerca di soluzioni innovative, anche in ambito **cloud computing**” precisa Rizzante. **Il public cloud avrà un forte spinta quest’anno:** fino ad oggi Reply ha affiancato le aziende nel percorso di adozione del cloud proponendo anche una piattaforma di private cloud per permettesse loro di modellare il proprio servizio su misura, “*ma vogliamo spingere sul public cloud in quanto vogliamo offrire una granularità di servizio, appoggiandoci ai data center esterni, per aiutare le aziende a definire come gestire meglio l’organizzazione all’interno dei dipartimenti e il peso delle risorse umane, che il cloud mette in discussione*”.

Per il 2013, Rizzante è realisticamente ottimista per il business fuori dall’Italia (**Germania e Inghilterra** in particolare), ma il filo d’orgoglio italiano punta sulla voglia delle nostre aziende di reinventarsi.