

@logistics Reply rivoluziona la logistica

Con SideUp Reply le soluzioni più innovative vengono proposte in modalità SaaS, limitando i tempi di implementazione e massimizzando i vantaggi di **Massimiliano Cassinelli**



Francesco Soncini Sessa
business unit manager di @logistics Reply

Incertezza. Basterebbe questo termine per definire, in modo esaustivo, la quasi totalità dei mercati. Sempre più spesso i clienti sono incerti, sino all'ultimo minuto, sul concretizzarsi di un'iniziativa e, quando sottoscrivono il contratto, pretendono tempi sempre più ridotti. La situazione si riflette anche sulla logistica che, necessariamente, deve supportare le attività produttive e distributive.

Conoscere esattamente e in tempo reale la situazione del proprio magazzino, le scadenze delle merci stoccate, la disponibilità di spazio, l'efficienza con cui si opera... rappresenta quindi un'esigenza fondamentale per quanti si occupano in modo specifico di logistica, ma anche per le aziende in cui la logistica costituisce un supporto al core business.

Proprio nello sviluppo di soluzioni software finalizzate a ottimizzare l'attività logistica si è specializzata @logistics Reply (www.si-

deupreply.eu), parte del gruppo Reply, che da anni offre una gamma completa di servizi e soluzioni basandosi sulla suite proprietaria Click Reply, completamente Web based. «Una piattaforma vincente – spiega **Enrico Nebuloni, partner Reply e amministratore delegato di @logistics Reply** – che in pochi anni è stata adottata da oltre trecento aziende e conta 12mila utilizzatori».

Eppure anche una piattaforma tanto apprezzata e vincente non è in grado di rispondere a tutte le esigenze di mercato, soprattutto a fronte di realtà che richiedono soluzioni operative in poche settimane o devono fronteggiare esigenze di stoccaggio per un arco temporale limitato. Tipici, in questo caso, sono l'apertura di cantieri temporanei, ma anche la necessità di fronteggiare produzioni straordinarie o di rispondere all'esigenza impellente di un cliente. Situazioni che, tipicamente, non sono compatibili con i circa tre mesi necessari per implementare una soluzione articolata quale Click Reply. «È nata così l'idea di sfruttare le tecnologie Software-as-a-Service (SaaS) anche in ambito logistico», come spiega **Francesco Soncini Sessa, business unit manager di @logistics Reply**. Una proposta in grado di trasformare radicalmente schemi ormai noti e associati. Erogare una soluzione in modalità SaaS, infatti, significa che l'intero software, così come l'hardware necessario all'elaborazione, rimangono in carico al fornitore, mentre agli utilizzatori viene richiesta solamente una connessione

alla Rete per sfruttare tutte le funzionalità disponibili. «In altre parole – riprende Soncini Sessa – le problematiche informatiche sono a carico nostro, mentre gli utenti, nell'arco di poche settimane, risultano completamente operativi. Inoltre, sfruttando prodotti sviluppati sulla scorta dell'esperienza maturata con le nostre soluzioni “tradizionali”, dispongono delle funzionalità più innovative. Il tutto a fronte di un investimento limitato».

SAAS E CLOUD AL SERVIZIO DEL MAGAZZINO

L'aspetto economico rappresenta una delle ragioni capaci di rendere vincente, in alcuni ambiti, l'offerta che @logistics Reply propone sul mercato con il nome commerciale di SideUp Reply. «L'investimento iniziale è pari al 10% di una soluzione tradizionale – spiega Nebuloni – inoltre l'azienda paga solo un canone mensile, in funzione del numero di utenti e delle funzionalità effettivamente attivate. Il tutto con un costo certo e senza la necessità di avere del personale It dedicato. L'intera soluzione non viene più installata presso il cliente ma risiede sul Web ed è accessibile via Internet grazie all'approccio cloud computing che consente al provider di sfruttare le economie di scala, soddisfacendo simultaneamente le comuni necessità di diversi clienti. Questo significa che adottiamo due delle tecnologie più innovative per ottimizzare una delle attività industriali più tradizionali e, in passato, non adeguatamente valorizzate».

Costi certi, funzionalità innovative ed elevata flessibilità rappresentano il sogno realizzato delle Pmi, spesso impossibilitate a sostenere elevati investimenti iniziali in un sistema Wms. In mancanza di un idoneo supporto informatico, numerose realtà rischiano infatti di perdere interessanti opportunità di mercato o, in alcuni casi, di adottare soluzioni inadeguate. Situazioni che impattano negativamente sulla produttività e, di conseguenza, causano un inutile aumento dei costi.

A differenza di quanto accade con le tradizionali applicazioni che l'utente acquista e installa sui propri server, nelle applicazioni SaaS il software è di proprietà del provider, il quale ospita sia l'applicazione sia i dati e fornisce ai suoi clienti accesso alle applicazioni, alle patch e agli aggiornamenti necessari in modo trasparente. Questo modello consente di soddisfare simultaneamente le comuni necessità di diversi clienti ed il provider del servizio può operare quindi con elevate economie di scala, sia per quanto riguarda l'infrastruttura hardware che per le istanze dell'applicazione; i clienti operano in un unico ambiente consolidato, configurabile dagli utenti secondo scenari predefiniti, e possono usufruire di un servizio ad un prezzo più competitivo.

Le soluzioni SaaS sono in grado di offrire servizi business comuni a differenti organizzazioni e sono fruibili via network, nella maggioranza dei casi il Web.

COMPLETO MA SEMPLICE

Tutti problemi ormai dimenticati, mentre la capacità di entrare a regime in tempi rapidi, come spiega Soncini Sessa, «è resa concreta dalla particolare modalità sviluppata da @logistics Reply che, con i propri specialisti, è in grado di fornire le funzionalità tipiche dei sistemi più complessi e articolati oggi disponibili sul mercato».

Accanto agli aspetti prettamente tecnologici, non dobbiamo dimenticare che un sistema informativo, al di là delle sue ca-



Enrico Nebuloni partner Reply
e amministratore delegato di @logistics Reply

L'interfaccia è standardizzata e semplice, nasconde la complessità all'utente che opera con informazioni e comandi intuitivi

pacità intrinseche, esaltate dall'impiego di soluzioni basate sul cloud computing, deve essere utilizzato da operatori spesso privi di specifiche competenze informatiche. «Quando dichiariamo che SideUp Reply può entrare in funzione in poche settimane – riprende Soncini Sessa –, significa che in questo breve lasso di tempo attiviamo le funzionalità tecnologiche, ma provvediamo anche alla completa formazione del personale. Questo in virtù del fatto che abbiamo sviluppato un'interfaccia standardizzata e particolarmente semplice, nascondendo la complessità all'operatore che, invece, opera con informazioni e comandi intuitivi. In questo modo anche la formazione può essere completata in modo rapido e senza distogliere il personale dalle proprie attività quotidiane».

Una caratteristica, quest'ultima, particolarmente apprezzata proprio dalle piccole e medie aziende italiane che, oltre ai limiti di investimento e di personale specializzato, mancano anche del tempo necessa-

rio per un'adeguata attività di formazione.

I vantaggi di un sistema erogato in modalità SaaS, inoltre, si protraggono anche nel tempo in quanto, come spiega Nebuloni, «gli utenti usufruiscono sempre dell'ultima versione del software, senza doversi preoccupare di aggiornamenti o cambi di release. È infatti importante ricordare che i software impiegati nell'ambito logistico sono in continua evoluzione e che, periodicamente, vengono introdotte nuove funzionalità, frutto dell'esperienza e del confronto diretto con i clienti».

Proprio in virtù della continua evoluzione tecnologica e nel rispetto della filosofia di software come servizio, l'utente utilizza solo le funzionalità di cui ha effettivamente bisogno. L'offerta di SideUp Reply prevede infatti una quota fissa, stabilita in base al numero di utenti, alla quale si aggiungono i corrispettivi connessi a ogni singola funzionalità sottoscritta. In questo modo anche i controlli contabili risultano semplici e pianificabili. **DM**

Con SideUp Reply la spesa iniziale è pari al 10% di una soluzione tradizionale e l'azienda paga solo un canone mensile in funzione del numero di utenti e delle funzionalità attivate