



RASSEGNA STAMPA

RASSEGNA STAMPA

COVER
STORY

Top Software sale sulla luna

Marzo 2000 TOP TRADE INFORMATICA

Il gestionale di coppa America

Ottobre 2003 DATA MANAGER

Un ERP da sposare

Ottobre 2003 NETWORK MAGAZINE

Emanuele Brugnoli, Amministratore unico di Ebs Informatica srl

Aprile 2007 PMI MAGAZINE

Realizzare il business con il BPM

Dicembre 2010 DOSSIER VENETO - IL GIORNALE

Nuovi strumenti per le imprese - Le caratteristiche delle soluzioni VOIP

Ottobre 2012 DOSSIER VENETO - IL GIORNALE



Analisi, realizzazione
ed assistenza
di sistemi informativi

Top Software sale sulla Luna

Claudia Rossi

I successi sono spesso l'esito di contributi molteplici, alcuni meno visibili di altri, anche se non meno significativi.

È questo l'orgoglio di **Top Software**, nome di riferimento nel mercato



Lo staff di Ebs Informatica

delle soluzioni gestionali, e del suo concessionario **Ebs Informatica** che, partecipando alla realizzazione dell'infrastruttura tecnologica di **Prada America's Cup**, vantano l'installazione del software della linea **Passepartout** presso la società che sponsorizza la partecipazione dell'imbarcazione **Luna Rossa** all'edizione 1999 della famosa gara velistica.

Avviata già nel 1997, la fornitura dei prodotti **Top Software** comprende soluzioni verticalizzate in grado di rispondere ai più frequenti problemi di gestione dei fornitori, aiutando nella realizzazione dei budget e nel controllo dei centri di costo.

Le procedure, personalizzate in funzione delle richieste di Prada, sono state realizzate da **Ebs Informatica**, società specializzata in un'offerta tecnologica rivolta a società commerciali di piccole e medie dimensioni con un fatturato tra 1 e 100 miliardi di lire e caratterizzata da una competenza elevata nell'installazione di reti e configurazioni di sistemi informativi in ambienti **Microsoft**, **Unix** e **Linux**.

LA SOLUZIONE IMPLEMENTATA

«Dopo una prima installazione di **Passepartout** negli uffici milanesi di Prada, ci sono stati affidati gli incarichi di installare e configurare il nuovo server e di gestire il sistema informativo degli uffici, con la collaborazione del **Ced Ipi** - ha esordito **Emanuele Brugnoli**, amministratore di **Ebs Informatica** -. Abbiamo configurato la rete, la gestione della posta elettronica e i fax, collaborando successivamente all'informatizzazione e all'installazione di **Passepartout** nella base operativa di Punta Ala e presso il cantiere di Grosseto. Per ultimo abbiamo lavorato, presso la base di Punta Ala, alla realizzazione della rete dell'ufficio stampa, successivamente trasferito ad Auckland in Nuova Zelanda. Attualmente abbiamo un rapporto continuo di assistenza con la base operativa di Milano, il cantiere di Grosseto e, tramite mailing e teleassistenza con la Nuova Zelanda».

La grande semplicità d'uso e l'elasticità di programmazione tipica della linea **Passepartout** ha permesso a **Ebs Informatica** di offrire soluzioni personalizzate secondo le molteplici richieste del cliente, creando un sistema informativo su misura.

«Le verticalizzazioni più importanti sono state le implementazioni riguardanti la gestione dei centri di costo e dei budget - ha puntualizzato **Brugnoli** -. In particolare è stata fornita la soluzione per la gestione dell'emissione ordini fornitori da utilizzare nelle basi di Punta Ala e in Nuova Zelanda, e la verticalizzazione per la gestione del cash flow. In questo modo si sono potute unificare alle scadenze incerte degli ordini fornitori da evadere, le scadenze certe provenienti dallo scadenziario passivo di **Passepartout** e dagli ordini fornitori consegnati, stabilire il pa-



Prada America's Cup implementa la soluzione gestionale Passepartout di Top Software con il supporto di Ebs Informatica

gamento automatico dei bonifici delle rimesse dirette dei fornitori con saldaconto, trasferire i pagamenti alle banche tramite remote banking infine collegare le contabilità sezionali svolte dalle basi operative di Punta Ala, Grosseto e Auckland con gli uffici di Milano».



UN SUCCESSO DAGLI SVILUPPI IMMEDIATI

La possibilità di fornire soluzioni tecnologiche a Prada ha rappresentato un'esperienza decisiva per **Ebs Informatica**.

«Lavorare con Prada è stata un'esperienza che ci ha fatto crescere sul piano professionale, offrendoci anche la possibilità di divertirci - ha continuato l'amministratore di **Ebs Informatica** -. Tutti noi lavoriamo con grande passione e questa penso sia la nostra vera forza. Inoltre lavorare con lo staff di Prada ha significato conoscere una realtà fatta di situazioni e persone di alto livello, che hanno sicuramente inciso sul nostro metodo di lavoro. Non ultimo, il rapporto di amicizia e stima che si è instaurato ci ha permesso di vivere, seppure in parte, l'emozione della competizione sportiva, offrendoci la possibilità di garantire ulteriori lavori di consulenza. Grazie a **Prada America's Cup** ci è stato infatti chiesto l'impegno di informatizzare un settore dell'Ipi (I Pellettieri d'Italia) tramite la linea **Passepartout**. L'Atc gestisce infatti i carichi e gli scarichi di magazzino delle attività di economato dell'intero gruppo Prada, dagli uffici ai punti vendita, oltre alla spedizione e alla gestione degli oggetti vetrine dei negozi di tutto il mondo».

Il gestionale di Coppa America

La sfida italiana di Prada all'America's Cup è passata anche attraverso la scelta, l'utilizzo e l'implementazione di un sistema gestionale in grado di supportare un'operatività particolarmente delicata

Le imprese dell'equipaggio di Prada, nel corso della più famosa sfida velistica del mondo, hanno comportato un intenso lavoro di progettazione e, soprattutto, di gestione. Oltre al materiale necessario all'imbarcazione ed alla strumentazione di supporto, infatti, è stato necessario predisporre l'intera logistica per gli uomini dello staff che hanno collaborato con l'equipaggio, e l'amministrazione delle spese. Le distanze fisiche, infatti, hanno reso ancor più gravoso il compito, rendendo cruciale la rapida consegna dei materiali necessari. Per tale ragione i responsabili di Prada hanno scelto di utilizzare un gestionale affidabile, come Passepartout, e soprattutto di affidarne l'implementazione ad una realtà già affermata e dotata dell'esperienza necessaria, riguardo il controllo di gestione per centri di costo, per evitare qualsiasi inconveniente. La scelta è così caduta su **Ebs Informatica** (www.ebsinformatica.it), la società di Castiglione Olona, in provincia di Varese, che, grazie all'attivazione di oltre 200 pacchetti Passepartout presso aziende commerciali ed industriali, dispone del know-how necessario per far fronte anche alle situazioni più complicate. Per oltre 5 anni, dalla prima sfida America's Cup 2000 fino alla riconferma per la recente edizione 2003, i responsabili di Prada hanno avuto occasione di apprezzare i servizi e la professionalità della società guidata da **Emanuele Brugnoni**.

Proprio Brugnoni, l'amministratore, spiega come il progetto sia cresciuto gradualmente dalla prima edizione del 2000 con l'installazione realizzata all'interno degli uffici milanesi di Prada in via Spartaco, alla successiva informatizzazione delle altre sedi, ovvero nelle basi operative di Punta Ala, in Toscana, di Auckland, in Nuova Zelanda, e nel cantiere di Grosseto in cui la rete era stata configurata per gestire in modo coordinato gestionale, fax e posta elettronica.

La meritata vittoria della Louis Vuitton Cup nell'edizione 2000 della Coppa America e l'entusiasmo generato sono stati dei veri e propri propulsori del nuovo ambizioso progetto informatico previsto per l'edizione America's Cup 2003: collegare in tempo reale, con una moderna rete intranet, la sede centrale di Milano con tutte le altre sedi operative in Italia.

Da qui, poi, il grande salto sino all'altro capo del mondo, a 24

mila km di distanza, dove la sfida si è trasferita in mare aperto, con la possibilità di intervenire direttamente dagli uffici di Milano anche sulle macchine installate in Nuova Zelanda.

«L'aspetto più innovativo – spiega lo stesso Brugnoni – era legato alla possibilità, per le quattro sedi, di emettere ordini, registrare fatture, effettuare stampe e controllare i budget in tempo reale, come se si trovassero ad operare nel medesimo edificio». Accanto all'esperienza, «che ci ha arricchiti notevolmente sotto il profilo professionale», le maggiori soddisfazioni per Brugnoni sono legate all'ambito umano: «All'inizio eravamo un po' intimoriti dall'incontro con il team Luna Rossa, ma in breve si è creato un ottimo rapporto, che è andato oltre l'aspetto puramente professionale e ci siamo sentiti parte integrante della squadra: sapevamo che, pur non essendo sulla barca, il nostro contributo era importante per il successo dell'equipaggio. Abbiamo

lavorato con passione ed entusiasmo e gli stessi responsabili del team, al termine dell'avventura, hanno ribadito: "Siete stati uno dei fornitori sui quali abbiamo sempre potuto contare!". «Anche per noi – conclude Brugnoni – si è trattato di una sfida impegnativa e affascinante. Ma, al di là del successo sportivo dell'imbarcazione e delle soluzioni informatiche che hanno consentito di gestire, indipendentemente dalla localizzazione geografica, la macchina organizzativa di Prada America's Cup, essa ha rappresentato un evento decisivo per la nostra azienda. Ci ha permesso di accrescere la nostra esperienza in una realtà multinazionale, costituita da persone e organizzazioni di alto livello che hanno sicuramente inciso, da quel momento in poi, sulle

nostre attuali metodologie di lavoro. L'esperienza Prada è per noi motivo di orgoglio, in quanto sintetizza i risultati delle strategie intraprese negli ultimi anni, fondate soprattutto sull'offerta di soluzioni mirate e qualità del servizio di assistenza pre e post vendita».

L'apertura della nuova filiale di Bergamo è l'ulteriore passo di EBS Informatica, mirato ad offrire un servizio globale, costante e in tempo reale alle aziende clienti.



Emanuele Brugnoni,

amministratore delegato di Ebs Informatica.

Ebs Informatica - www.ebsinformatica.it

- Castiglione Olona (Varese)



La possibilità, offerta dalle soluzioni J.D. Edwards, di poter definire le logiche di gestione rappresenta un valore irrinunciabile per noi, in particolare ora che il business ha raggiunto un fatturato complessivo pari a 400 milioni di euro”.

■ Stabile per la crescita

Nel corso del primo anno di utilizzo delle suite Financial, Distribution e Manufacturing, il sistema informativo si è consolidato, grazie al lavoro del team che ha seguito il progetto fin dall'inizio. La soddisfazione è relativa anche all'assistenza ricevuta.

“Il livello di supporto è stato completo. J.D. Edwards - sottolinea Perenna - con i propri business partner ci ha messo in grado di gestire in autonomia ogni necessità, potendo sempre contare sulla qualificata struttura di assistenza. L'obiettivo è il costante miglioramento: c'è stato un salto culturale di tutti gli utenti e una conseguente capacità critica nell'utilizzo. Ora siamo in grado di fare evolvere il sistema e reimpostare ad hoc i flussi per le future necessità. Presto saranno oggetto di studio le aree di automazione e movimentazione di materiali, con l'integrazione dei prodotti J.D. Edwards nei sistemi di gestione del magazzino. Una fase ulteriore comprenderà l'utilizzo di funzionalità proprie delle applicazioni ERP J.D. Edwards via webserver, integrate in un portale aziendale”.

Ma. C.



Per quanto apparentemente semplice, anche la gestione di una lista nozze può essere arricchita utilizzando un prodotto sufficientemente versatile. È questo il caso di Passepartout

Per Amleto Missaglia, una delle marche milanesi nella vendita di complementi per la casa, la gestione delle liste nozze costituisce uno degli autentici plus messi a disposizione della clientela. Nel negozio di piazza San Sepolcro, infatti, sono stati predisposti una serie di PC portatili attraverso i quali tutti i

venditori dell'azienda possono completare l'ordine del cliente con efficienza e correttezza.

Un'opportunità apparentemente banale, ma che nasconde una serie di funzionalità in grado di migliorare il servizio e rendere quasi nulli gli errori. I tecnici di Ebs Informatica e System Data hanno installato Passepartout, la soluzione dell'azienda sanmarinese Top Software (tel. 0549.877910, www.passepartout.sm) in grado di funzionare anche sulla piattaforma Linux utilizzata all'interno del punto vendita. Il software utilizzato permette così una gestione articolata e automatizzata di tutte le procedure di prenotazione, consegna ed eventuali sostituzioni dei regali.

L'installazione sui client, per un totale di 20 posti di lavoro, è stata effettuata con l'ausilio di personal computer portatili situati nei punti strategici del negozio e, grazie ai tool di sviluppo di cui è dotato Passepartout Mexal (Sprix & Collage), è stata realizzata un'integrazione personalizzata al programma base, in grado di gestire l'intero processo delle liste nozze: dalla creazione alla consegna.

Il collegamento con una rete intranet via linea ADSL, poi, mette in comunicazione il negozio di Piazza San Sepolcro a Milano con il magazzino che si trova in viale Padova. In questo modo sono ottimizzati il ciclo attivo e quello passivo, consentendo la consultazione della disponibilità, il controllo degli inventari, l'emissione d'ordini ai fornitori,



il caricamento della merce, le consegne agli sposi e le spedizioni estere (Packing list) con la stampa dei relativi moduli.

Il tutto permettendo alle commesse del negozio, così come agli operatori del magazzino remoto, di operare contemporaneamente e disporre istantaneamente delle medesime informazioni.

■ Quando conta l'aspetto

Le versatilità di Passepartout Mexal, in grado di adattarsi facilmente alle singole esigenze, si è dimostrata determinante per il successo dell'installazione. Diversamente da un classico ERP, installato all'interno degli uffici, in questa occasione è stato necessario lavorare molto anche sull'interfaccia del sistema. Benché la clientela non percepisca, attraverso lo schermo, le funzionalità inserite, è stato necessario

Un innovativo sistema ERP permette di facilitare anche la gestione della lista nozze

creare un'interfaccia di facile utilizzo per le commesse, con un aspetto però esteticamente gradevole per i clienti. Uno degli aspetti più innovativi del progetto, infatti, è legato alla possibilità, offerta ad amici ed invitati degli sposi, di visionare la lista nozze costantemente aggiornata attraverso un moderno sito Internet collegato al server Mexal. Con un comune browser di navigazione è così possibile vedere le foto degli articoli, ma anche selezionare e prenotare i regali che si desiderano acquistare. Il tutto accedendo attraverso una password tesa a garantire una maggiore sicurezza e privacy. Anche il profilo commerciale è curato nei minimi particolari, in sintonia con lo spirito del negozio, per garantire al cliente un servizio di massima efficienza anche dopo la scelta del regalo.

“Proprio per offrire un'ulteriore funzionalità - spiega Emanuele Brugnoli, amministratore di Ebs Informatica - abbiamo inserito particolari programmi che stampino le lettere con la descrizione del regalo da inviare agli sposi. L'ERP, inoltre, permette di aggiornare ogni ora le liste nozze. Grazie alla propria password, gli sposi possono così conoscere istantaneamente quali regali hanno ricevuto e da quali persone”.

Infine, se il cliente conferma il proprio consenso, può essere inserito in una particolare mailing list per essere informato tempestivamente degli eventi culturali che vengono ospitati nel punto vendita.

Ma. C.

EBS INFORMATICA

Emanuele Brugnoli, Amministratore Unico di Ebs Informatica srl



Ci sono alcuni aspetti, secondo lei, che stanno particolarmente a cuore agli imprenditori italiani?

Credo - sostiene Emanuele Brugnoli, Amministratore Unico di Ebs - che vi siano alcuni temi ai quali tutti gli imprenditori tentino di dare una risposta: incrementare il business sfruttando l'innovazione, ridurre i costi e

valorizzare le risorse umane.

Quest'ultimo aspetto in particolare è il motivo per il quale, come imprenditore, ho scelto di mettere al centro della mia azienda le persone, che considero il vero patrimonio di Ebs.

Qual è la mission della sua azienda?

Affiancare le imprese integrando la tecnologia al loro percorso di innovazione e instaurare un rapporto di fiducia reciproca. Ebs è caratterizzata da professionalità molto tecniche, abbiamo reparti di assistenza e programmazione impegnati a concretizzare idee e bisogni dei clienti, con i quali condividiamo l'obiettivo di migliorare i processi e l'ottimizzazione di risorse e competenze. Vogliamo offrire al nostro cliente un servizio di consulenza globale, con la certezza di poter assicurare la piena collaborazione.

Quanto sono importanti per voi le partnership?

Sono certamente molto importanti soprattutto in un mercato come il nostro, dove il cliente richiede soluzioni a 360 gradi. Le logiche di business con cui opera Ebs Informatica ci impongono di avere particolare attenzione alle qualità professionali e imprenditoriali dei player con cui decide di collaborare. Questo approccio ci ha permesso di realizzare progetti stabili,

sicuri e tecnologicamente all'avanguardia. Ma la partnership che ha segnato la nostra storia imprenditoriale è stata quella con Passepartout, un rapporto che da oltre 15 anni garantisce gli investimenti dei nostri clienti in ambito gestionale.

Nel vostro parco clienti sono annoverate famose aziende...

Alcuni dei nostri clienti sono aziende di fama nazionale e internazionale che operano in diversi settori.

Uno dei progetti più importanti è quello targato PRADA AMERICA'S CUP, per il quale Ebs ha contribuito ai successi sportivi del team Luna Rossa. Dalla prima edizione del 2000 ad oggi, PRADA AMERICA'S CUP utilizza gli applicativi Passepartout Mexal, installati dalla nostra azienda che ne cura l'assistenza e la personalizzazione.

Non posso negare che, la terza conferma consecutiva in qualità di fornitori informatici anche per il 2007, è per noi motivo di orgoglio e meritato riconoscimento di strategie fondate sulla qualità del servizio pre-e-post-vendita.

Razionalizzare il business con il BPM

Con l'avvento del Business Process Management le aziende, a prescindere dalle loro dimensioni, si sono rese conto che l'efficienza e il buon funzionamento dei processi interni ed esterni garantisce una maggiore capacità di crescita e competitività, favorendo una più rapida risposta alle mutate esigenze del mercato. Ne abbiamo parlato con Omar Borgatti amministratore di Compu-net, Giorgio Ferigo, amministratore della Girelli Bruni ed Emanuele Brugnoli, responsabile e ideatore del progetto GeCo.

Quali sono gli approcci che gli imprenditori dovrebbero adottare nel contesto economico che stanno vivendo?

Omar Borgatti: «I sistemi ERP hanno razionalizzato le attività gestionali, i sistemi CRM innovato il modo con cui rapportarsi verso il cliente, ma entrambi non hanno inciso sul funzionamento pratico aziendale. La vera innovazione da parte delle aziende richiede di riprogettare i processi per ottenere prestazioni superiori verso il management, per garantirne la sostenibilità economica per assicurarne l'eseguibilità verso il cliente e, cosa più importante, per ottenerne la competitività. L'evoluzione in questa direzione è data dalle nuove tecnologie

Business Process Management è uno strumento per gli imprenditori che vogliono espandere il proprio business, avere un'azienda strutturata, sviluppare l'immagine verso l'esterno e valorizzare le risorse umane. L'esperienza di Compu-net

Massimo Fabbri

BPM che a mio avviso, rappresenteranno il nuovo modello da adottare».

Qual è la strategia adottata dalla sua azienda?

Giorgio Ferigo: «Girelli Bruni Spa è una Società italiana che da più di 50 anni è leader nel settore della realizzazione di prefabbricati metallici. Da sempre precursori nell'implementazione di tecnologie d'avanguardia abbiamo optato per una soluzione in grado di standardizzare e controllare i processi aziendali. Un software che ci permette di adattarci velocemente ai mutevoli cambiamenti che stiamo vivendo con un particolare propensione al controllo dei Budget».

Quali sono le prospettive future del Business Process Management?

«Credo che il BPM sia la risposta ai problemi di tutti gli imprenditori che vogliono espandere il proprio business, avere un'azienda strutturata, sviluppare l'immagine verso l'esterno e valorizzare le risorse umane. L'obiettivo è delineare, insieme al cliente, un percorso di crescita culturale per un utilizzo strategico della tecnologia. Il software "Ge.co" basato sulla piattaforma gestionale di Passepartout è un insieme di processi e procedure in grado di gestire e controllare l'azienda secondo criteri precisi e mutevoli che ci permettono di affrontare progetti informatici complessi quali quello intrapreso con Girelli Bruni Spa».

Omar Borgatti
Amministratore di
Compu-net, Giorgio
Ferigo, amministratore
della Girelli Bruni,
Emanuele Brugnoli,
responsabile e ideatore
del progetto GeCo
www.compu-net.it
info@compu-net.it



Nuovi strumenti per le imprese


Sono strumenti versatili e decisamente innovativi quelli che la tecnologia informatica mette a disposizione di chi è oltremodo deciso a ottimizzare l'attività.

Omar Borgatti ed Emanuele Brugnoli presentano le caratteristiche delle soluzioni Voip

Emanuela Caruso

Per un'azienda moderna decisa a raggiungere il successo e mantenere la competitività i fattori chiave da non perdere mai di vista sono la "soddisfazione globale" e il buon funzionamento dei processi interni ed esterni. La cura e il miglioramento della customer satisfaction non possono in alcun modo prescindere dalla scelta di un'infrastruttura tecnologica semplice e non invasiva che consenta di amplificare al massimo l'integrazione con il cliente.

Proprio partendo da questo presupposto chiaro e conciso Omar Borgatti di Compu-net ed Emanuele Brugnoli di Ebs Informatica hanno sviluppato e messo a punto un servizio di analisi, fornitura e installazione di soluzioni Voip – tecnologia con cui è possibile effettuare conversazioni telefoniche sfruttando una connessione internet o una linea dati – integrate con sistemi di Bpm. Spiega Omar Borgatti: «Sono tanti i vantaggi apportati da una tecnologia del genere: risparmio sulla bolletta grazie alla possibilità di collegare sedi e uffici lontani attraverso in-

ternet senza generare traffico telefonico e possibilità di disporre di un sistema interfacciabile con svariate strumentazioni, del tutto aggiornabile, evoluto, facile da usare e personalizzabile». Ma, in concreto, cosa significa interfacciare una soluzione Voip con un sistema informativo? A rispondere è Emanuele Brugnoli: «Integrare centralino, pc e sistema informativo significa, per esempio, poter telefonare e ricevere chiamate tramite qualsiasi tecnologia si stia utilizzando o, ancora, ricevere sulla posta elettronica qualsiasi tipo di comunicazione, dalle telefonate ai fax ai messaggi vocali. Inoltre, queste soluzioni rendono possibile raccogliere dati per analizzare e valutare la soddisfazione del sistema azienda». Si parla quindi di uno strumento versatile e innovativo, capace di migliorare la gestione della comunicazione col cliente e di metterlo al centro di un servizio personalizzato. «Gestendo in questo modo i rapporti con i clienti – continua Borgatti – possiamo integrare ogni tipologia di comunicazione in entrata e in uscita e, di conseguenza, contribuire a rendere un'attività imprenditoriale più strutturata, funzionale ed efficiente». Concludendo, Brugnoli ci spiega che «l'obiettivo finale è quello di aiutare le imprese a ottimizzare e facilitare il miglioramento dei processi aziendali. Il software Ge.Co e il centralino Voip VoiceOne, servizi messi a punto dalla Compu-net e dalla Ebs Informatica in abbinamento a una piattaforma gestionale quale MexalBP di Passepartout, sono un insieme di processi e procedure in grado di realizzare tutto questo secondo criteri precisi e mutevoli. 

Omar Borgatti
di Compu-net
ed Emanuele Brugnoli
di Ebs Informatica,
partner di sviluppo
centralino Voiceone
www.compu-net.it
www.ebsinformatica.it
www.voiceone.it

