

trasportatori e terze parti logistiche, centri distributivi e punti vendita.

I vantaggi vanno dalla totale eliminazione della carta, ai feedback in tempo reale dell'esito della consegna, all'automazione delle fasi di ricevimento della merce».

Secondo Alberto Cirelli, Direttore Commerciale di

**Gep Informatica**, «due elementi hanno inciso maggiormente

nel percepito del mercato e nello sviluppo dei servizi "in cloud": il fattore culturale e uno sviluppo delle tecnologie. Diciamo che forse le seconde hanno fatto da traino al primo fattore: l'evoluzione tecnologica e l'elevatissima affidabilità raggiunta oggi dalle reti ha reso il "cloud" accessibile non solo dal punto di vista strutturale ma anche da quello "culturale".

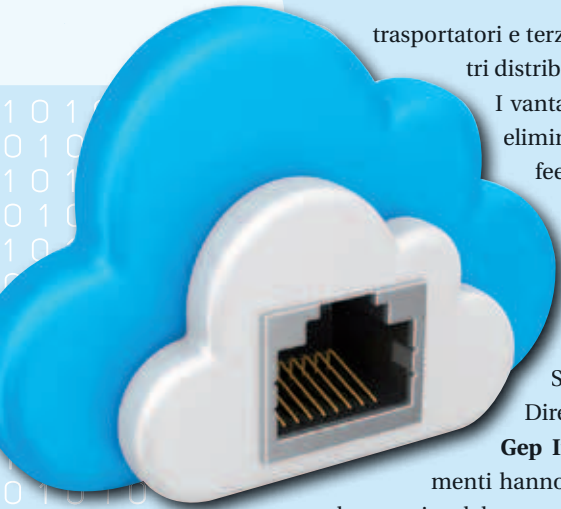
Sono sempre meno le aziende che si preoccupano di sapere dove si trovano i loro dati: sono tutti ormai convinti che quello che conta veramente è l'affidabilità del servizio e la bontà dei prodotti informatici, il resto fa parte del passato. Includo reticenze e paure. Gep Informatica effettua servizi in outsourcing e in cloud fin dal 1999 e devo dire che la quota dei clienti è andata via via sempre crescendo: oggi è uno dei servizi che vengono accettati con maggiore disponibilità». E aggiunge: «I prodotti maggiormente legati al "cloud" sono quelli che alla fine hanno segnato i livelli di crescita maggiore nel 2013. Si tratta di prodotti legati alla logistica del trasporto e alle complesse dinamiche ad essa collegate».

Infine, un concetto che ci è sembrato particolarmente illuminante è quello di "rivoluzione copernicana", come definita da Giuseppe Pacotto, Amministratore Delegato di **Tesisquare**®, secondo il quale, «sicuramente la modalità di noleggio/accesso non toglie valore alla soluzione che viene fornita. Il valore sta nella soluzione, qualunque sia il modo in cui vi si acceda. Anzi, ci può essere un valore ulteriore proprio nell'evoluzione offerta da determinate tecnologie, che rendono più accessibile uno scenario che con le tecnologie precedenti era più difficile da realizzare.

Mi riferisco al mondo delle soluzioni collaborative e multiutente. Io credo che ci troviamo quasi alla vigilia di una nuova rivoluzione copernicana. Oggi, infatti, un normale ERP gestisce i movimenti di un'azienda come se l'azienda fosse il centro del mondo. Per esempio, ogni volta che l'azienda compra o vende qualcosa, vengono generati due contratti: da una parte un

contratto di acquisto, dall'altra parte un contratto di vendita. In realtà, però, nel mondo i contratti totali sono solo la metà di quelli gestiti complessivamente dalle aziende e questo emerge immediatamente non appena tale contratto viene conservato non più all'interno della singola azienda, ma in un punto comune. Qui diventa un solo oggetto, che vale da due parti: quella che vende e quella che compra. La formula tradizionale, con il baricentro sulla singola azienda, un suo ciclo attivo e un suo ciclo passivo, in realtà può essere superata da una nuova visione, supportata dalle nuove tecnologie di tipo collaborativo. In questo senso possiamo dire che il mercato, nel suo complesso, abbia le sue dinamiche e le sue attrazioni gravitazionali, e ognuno di noi è solo parte di quel sistema, non più il centro. Non appena un'azienda comincia ad utilizzare servizi in cloud prima e, successivamente, una soluzione che dialoga in modo collaborativo e paritario con altre aziende, ecco che questa mentalità diventa più accessibile. E se ne possono trarre notevoli vantaggi.

Dal canto nostro proponiamo, da diversi anni, sistemi per la collaborazione in ambito sourcing, procurement e di execution logistica, ad esempio per la prenotazione delle consegne, come anche sistemi per la qualificazione dei fornitori o per la gestione di modulistica obbligatoria. Pensiamo, ad esempio, ai documenti che ogni azienda deve produrre per legge: anziché inviare lo stesso documento a ciascuno dei suoi clienti, o richiedere lo stesso documento a ciascuno dei suoi fornitori, può semplicemente rendere tutto ciò disponibile in un punto comune, dal quale ciascuno possa acquisire ciò che gli serve, sempre aggiornato all'ultima versione. Ecco allora che una nuova idea di



## cloud computing per la logistica

tecnologia, erogata in modalità servizio, apre in realtà una serie di valori aggiuntivi, che prima era quasi impossibile pensare».

Le soluzioni del **Gruppo Transporeon** sono un altro esempio

molto chiaro di evoluzione tecnologica in direzione cloud per l'ambito logistico. Sviluppate nel 2000 al fine di ottimizzare la comunicazione e la collaborazione tra committenti e i loro trasportatori, sono state inizialmente introdotte come software di tipo client che poteva risiedere su server dell'azienda cliente o presso i server Transporeon, con o senza interfaccia all'ERP del cliente; già allora si trattava di soluzioni innovative poiché consentivano di gestire via web e in tempo reale l'assegnazione dei viaggi in maniera più efficiente, abbandonando i telefoni, i fax e le mail. Seguendo poi le innovazioni tecnologiche, dal 2010 Transporeon ha migrato le proprie soluzioni sul web offrendo un servizio completamente cloud based, consentendo a nuovi e vecchi clienti di accedere alla piattaforma da qualunque computer. Nel 2014 l'ulteriore evoluzione si chiama MOM (Mobile Order Management), la nuova App per Android grazie alla quale è possibile utilizzare le soluzioni Transporeon da smartphone e tablet, implementando anche nuove funzioni quali la geolocalizzazione e l'utilizzo della fotocamera per la trasmissione istantanea di documenti quali bolle di consegna, CMR o foto per documentare il carico.

Nel frattempo, all'evoluzione tecnologica si è affiancato uno sviluppo del mercato logistico, al quale Transporeon ha risposto con la creazione di altre due piattaforme quali Mercareon,

**SONO SEMPRE MENO LE AZIENDE CHE SI PREOCCUPANO DI SAPERE DOVE SI TROVANO I LORO DATI: SONO TUTTI ORamai CONVINTI CHE QUELLO CHE CONTA VERAMENTE È L'AFFIDABILITÀ DEL SERVIZIO E LA BONTÀ DEI PRODOTTI INFORMATICI, IL RESTO FA PARTE DEL PASSATO**

comunicazione e dei processi, la semplificazione degli aggiornamenti, diventati automatici, e le implementazioni di nuove features; inoltre sono state azzerate le attività di manutenzione da parte dell'IT delle aziende clienti e si sono notevolmente ridotti i costi di avvio e gestione del progetto. Ciò che non è cambiato è la possibilità di personalizzare le funzionalità sulla base delle richieste del cliente, che per l'assegnazione degli ordini di trasporto o per la prenotazione delle slot temporali può avere esigenze specifiche.

Tutti questi elementi hanno reso il Gruppo Transporeon leader nel settore europeo nella gestione di piattaforme logistiche cloud e sono oltre 850 le aziende che hanno scelto le soluzioni del Gruppo, tra le quali Barilla, Campari, Coca Cola, Electrolux, Goodyear, Lufthansa Cargo, Nestlé, SCA, Sofidel, Knauf, Volkswagen Logistics e AFV Beltrame. Quest'ultima, in particolare, storica azienda siderurgica italiana con stabilimenti anche in Francia, Svizzera e Romania, ha scelto nel 2009 di ottimizzare la propria logistica con le soluzioni Transporeon poiché garantivano una fase di start-up veloce ed erano implementabili in tutti gli stabilimenti benché questi avessero gestionali e accordi con i trasportatori differenti.

Dopo l'implementazione in Italia in modalità stand alone della funzionalità Best Carrier per l'assegnazione dei viaggi, l'azienda

dedicata al settore della GDO, e Ticontract, specializzata nell'e-sourcing.

Il passaggio dal software al cloud ha evidenziato molteplici vantaggi per le aziende, tra i quali l'ottimizzazione della

### TESISQUARE INSERITA NEL REPORT GARTNER SUPPLY CHAIN VISIBILITY SOFTWARE

Tesisquare risulta essere una delle 32 aziende mondiali selezionate da Gartner per le soluzioni cloud based di Supply Chain Visibility. Tesisquare è tra le sole dodici società europee, nonché l'unica azienda italiana, inserita in questa prima edizione della "Market Guide for Supply Chain Visibility Software", pubblicata da Gartner il 27 febbraio 2014. L'azienda italiana ha infatti progettato e realizzato Tesi TC1, la piattaforma di logistica collaborativa multi-aziendale con funzionalità di control tower e visibilità, e il sistema esteso basato sulle soluzioni Tesi SCM e Tesi TMS per la gestione delle supply chain e del transportation.

Avviato a inizio 2011, il network Tesi TC1 comprende oggi oltre 2.000 produttori (molti dei quali aziende multinazionali), 800 logistics service providers operanti a livello internazionale e 60 centri distributivi, parte dei quali appartenenti a insegne internazionali. Inoltre, Tesisquare® offre soluzioni informatiche, quali Tesi SCM - la soluzione per migliorare l'efficacia e la governance delle supply chain - e Tesi TMS - il sistema per la pianificazione, il controllo dei costi e l'efficacia dei trasporti -, che contano complessivamente oltre 250 installazioni presso grandi clienti e integrano circa 5.000 aziende controparti.