

BUON 2007 !!!



Cari amici ,
innanzitutto un augurio per il nuovo anno che comincia: che possa davvero rappresentare un momento di crescita delle Vostre attività.
Per quanto ci riguarda - dopo aver chiuso il 2006 con grande soddisfazione - ci apprestiamo ad affrontare il nuovo anno coscienti di come il mercato IT si muova oggi in Italia, ma altrettanto consapevoli del ruolo e delle competenze che Gep Informatica ha assunto nel panorama italiano.
In particolare in quello della Logistica e dei Trasporti.

Il 2007 rappresenta per Gep Informatica la celebrazione del proprio ventennale di attività: 20 anni che significano tenacia, spirito imprenditoriale, competenza e serietà.
E di questo ne siamo compiaciuti e particolarmente fieri.



20° 1987-2007
anniversario

Per quanto riguarda il primo numero di GEP NEWS - come tutte le iniziative editoriali il precedente era il numero 0 - siamo a riproporre lo schema anticipato nel precedente.

Prima di introdurre gli argomenti devo dire - e lo faccio con grande piacere - che i commenti ed i pareri molto positivi giunti da tanti di Voi ci confermano che pur nella sua semplicità GEP NEWS rappresenta un modo nuovo, ma concreto, di "parlare" con il proprio mercato di riferimento: opinioni positive che oltre a gratificarci ci dicono di proseguire in questa direzione.

In questo numero trovate un'analisi ed una serie di commenti sul mercato IT in Italia: dati, opinioni e previsioni.
Proseguiamo poi con la rubrica "Una voce un volto": una modalità per conoscere meglio chi in Gep Informatica lavora tutti i giorni insieme a Voi.

Questa volta parliamo di Sabrina Boschi, cuore e mente del nostro ufficio marketing.

Riserviamo poi uno spazio doveroso ad un importante accordo concluso con due società: Electra e Tecnoimpianti.
In questo modo Gep Informatica completa il proprio portafoglio di soluzioni al servizio della logistica integrata: Handling e movimentazione interna.



Ultimo argomento, tenuto alla fine perché di grande rilevanza: il nuovo prodotto SiGEP VOICE, la risposta di Gep Informatica alle tante richieste del mercato sull'uso della tecnologia vocale, all'interno della logistica integrata.

SiGEP VOICE significa risparmio e precisione: ne parliamo con Luca Silingardi, responsabile sviluppi radio di Gep Informatica.

In conclusione, un grazie sincero ai tanti che ci hanno telefonato o scritto per congratularsi o solo per esprimere pareri su GEP NEWS: i vostri suggerimenti sono preziosi e ci aiutano a lavorare nella giusta direzione.
Grazie anche ai collaboratori ed a tutti voi per un anno - quello appena trascorso - di grande soddisfazione umana e professionale per tutti noi di Gep Informatica.

Buon 2007 !!!

Alberto Cirelli

News

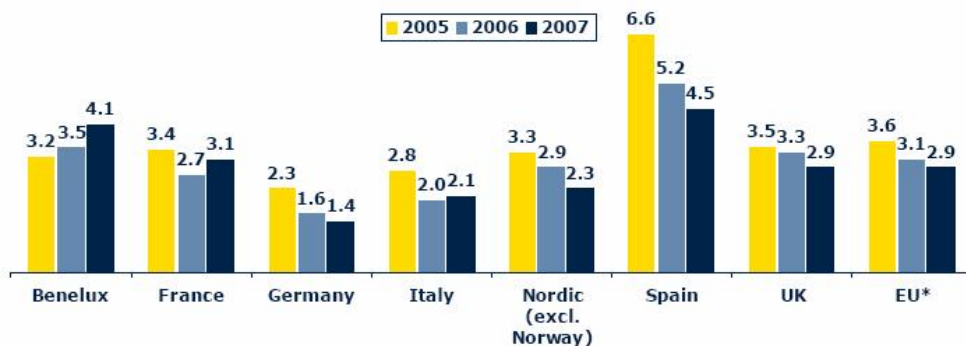
ICT: l'Italia cresce, l'Europa di più.

Il 30 novembre 2006 L'European Information Technology Observatory (EITO) ha presentato il rapporto EITO 2006 sullo stato dell'ICT in Europa.

Secondo lo studio nel 2006 si registra una netta ripresa della domanda di informatica in Europa (+3,8%) che contribuisce alla ripresa di tutto il settore ICT europeo (+3,1%). Non solo, ma questa crescita si concretizzerà nel 2007 con un rafforzamento dell'IT pari ad un +4,2%, trainato dal mercato del software (+6,5%) e dei servizi IT (+5,4%).

I mercati più dinamici saranno la Spagna e i nuovi membri dell'Unione Europea.

Più contenuta la crescita del mercato ICT in Italia (+2% nel 2006 e +2,1% nel 2007) ed in Germania (+1,6%).

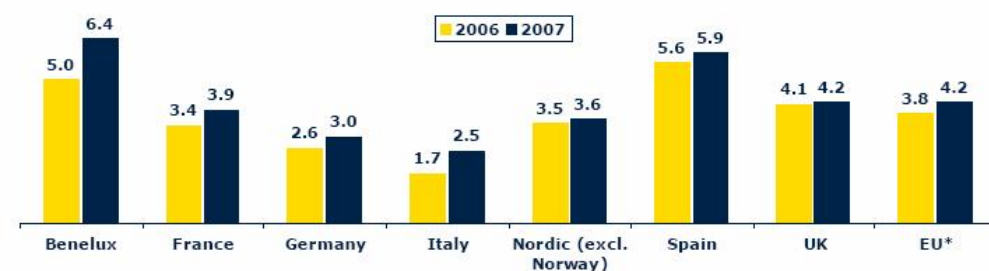


Mercato europeo ICT in % 2006-2007

EITO

Tra i grandi paesi Europei brillano le performance dell'ICT spagnolo (+5,2%), inglese (+3,3%) e francese (+2,7%).

Più contenuta la crescita del mercato ICT in Italia (+2% nel 2006 e 2,1% nel 2007) e in Germania (+1,6%).



Mercato europeo IT in % 2006-2007

EITO

Il mercato IT dell'Unione Europea vede il forte sviluppo dei nuovi membri UE (mercati Est Europa) con robusti tassi di crescita in alcuni casi a due cifre (ad esempio Polonia, Slovacchia, Lituania con il 12%).

Con una crescita attorno al 6% si posizionano Spagna, Grecia, Belgio ed Austria; Francia e Regno Unito sono attorno al 4%, la Germania al 3% ed infine l'Italia con una modesta crescita dell'1,7% (seppure maggiore dell'1% del 2005) nel 2006, con previsione di aumento al +2,5% nel 2007.

Giancarlo Capitani, amministratore delegato di NetConsulting afferma: "I dati più recenti sull'andamento congiunturale del mercato dell'Ict in Italia evidenziano elementi di novità che potrebbero trasformarsi in tendenze stabili. La prima novità è rappresentata da un'inversione negli andamenti storici di crescita dei due macrosettori dell'Ict, dove le telecomunicazioni rallentano e l'informatica accelera, e dove quest'ultima cresce più della prima".

Una voce, un volto

Come già nel numero precedente, vi proponiamo il profilo professionale di chi dialoga con voi solo telefonicamente, è un modo semplice per conoscerci meglio.

Questo mese parleremo di Sabrina Boschi, anima e cuore del nostro Ufficio Marketing e Relazioni Esterne.

La mente di quasi tutte le iniziative che ci vedono rivolti verso il nostro mercato: partecipazione a fiere e convegni, documentazione commerciale, attività di telemarketing, ...

Sabrina Boschi è nata a Bologna 41 anni fa, sposata con due figlie. Diplomata dal 1984.

Lunga esperienza maturata nel mondo della logistica integrata, in particolare nei rapporti con i clienti.

In Gep Informatica dal 1997, dapprima con incarico di responsabile post-vendita e poi con quello di relazioni esterne e marketing.



D: Sabrina dopo tanti anni trascorsi in Gep Informatica, ci puoi fare un riassunto del tuo lavoro?

R: Devo dire innanzitutto che può apparire singolare una figura come la mia - marketing e relazioni esterne - in un'azienda di medie dimensioni come Gep Informatica. A mio avviso è un segno invece di un'attenzione e di un interesse vero per quello che il mercato indica, sia con i clienti già acquisiti che con quelli potenziali.

D: In che cosa consiste esattamente il tuo lavoro?

R: A parte l'organizzazione logistica delle fiere, la mia attività è concentrata soprattutto nel rapporto con i clienti: coordinamento delle attività di telemarketing che effettuiamo periodicamente, invio documentazione, risposte ai potenziali clienti che richiedono materiale o informazioni.

Il tutto in stretta collaborazione con i nostri uffici, commerciale e vendite.

D: Quali le difficoltà maggiori?

R: Come dicevo, normalmente i clienti ed i nostri potenziali non si aspettano che un'azienda delle nostre dimensioni sia strutturata con un ufficio relazioni esterne: spesso capita che lo interpretino come un ulteriore filtro che si vuole interporre con l'ufficio commerciale.

In realtà è vero esattamente il contrario e dobbiamo lavorare ancora molto in questa direzione.



D: Le soddisfazioni maggiori?

R: Quando i clienti rispondono soddisfatti per l'invio di materiale o di informazioni nei tempi concordati. Oppure quando attraverso il telemarketing si riesce ad ottenere contatti proficui per tutti: per noi e per i clienti che erano alla ricerca del servizio che noi possiamo offrire.

Insomma un lavoro delicato ed importante che riserva sempre sorprese e spesso soddisfazioni.

Siglato accordo tra Gep, Electra e Tecnoimpianti

Definito accordo tra Gep Informatica S.r.l., Electra S.n.c. e Tecnoimpianti S.r.l.: la partnership che, da anni, ha dato soddisfazioni a tutti i protagonisti adesso ha una veste ufficiale.

Electra - specializzata nella progettazione di impianti elettrici ed elettronici, con particolare specializzazione nelle movimentazioni di magazzino -.

Ha sviluppato esperienze significative anche in ambito industriale con importanti impianti come l'oleodotto della Basilicata ed ha rappresentato da sempre un punto di riferimento per Gep Informatica, almeno da quando Gep stessa ha fatto delle linee di movimentazione e confezionamento un servizio da offrire ai propri clienti.



Tecnoimpianti realizza da 24 anni linee di confezionamento e movimentazione interna, anche di notevoli dimensioni.

La specializzazione riguarda più settori: dal beverage, al meccanico, dall'abbigliamento al farmaceutico, passando per il settore chimico e quello alimentare. Insomma, un'azienda completa nel proprio settore, dove competenza e tecnologia spesso devono andare d'accordo con un pizzico di fantasia e di adattamento alle varie realtà dei clienti.

L'accordo parte dalla realizzazione, alcuni anni fa, di un software denominato "Link 400" che caratterizza e specializza le realizzazioni proposte sul mercato: collegamento e dialogo diretto tra il server ed i PLC dell'impianto.

Questa caratteristica -di cui Gep è stata precursore - trova ampie approvazioni per il quasi azzeramento degli errori e soprattutto per la capacità di recupero dei dati in qualsiasi momento.

Con questo accordo - dove le tre aziende si presentano con le loro diverse peculiarità, ma insieme nella progettazione e realizzazione degli impianti - Gep Informatica completa il proprio portafoglio di offerte sul mercato della logistica.

Ne parliamo brevemente con i protagonisti.

Roberto Masselli, socio e responsabile progetti logistici di Electra: "Per noi è motivo di soddisfazione aver chiuso questo accordo con Gep Informatica. Da anni ci conosciamo e abbiamo potuto apprezzare le competenze e le specificità l'uno dell'altro.

Si tratta di un modo diverso di porsi sul mercato: medie aziende che smettono di farsi concorrenza, anzi usano le proprie caratteristiche e competenze specifiche per proporsi sul mercato con più forza. Alla fine il mercato capisce e inevitabilmente premia queste join ventures: noi uniamo le nostre forze ed i clienti lo comprendono. Siamo contenti ed i risultati ci danno ragione".

Marco Zaccarini responsabile commerciale e socio di Tecnoimpianti : " Per quanto ci riguarda l'accordo nasce dalla consapevolezza che oggi i clienti privilegiano le competenze e le specializzazioni: i tuttologi sono sempre meno apprezzati. Per questo l'idea di porsi sul mercato, insieme ma ciascuno con le proprie competenze e con due aziende serie, esperte e preparate ci ha trovato subito d'accordo. Ed i clienti hanno capito; ne sono testimonianza gli impianti realizzati insieme proprio in ambiente logistico: abbigliamento, farmaceutico ed alimentare. Insomma siamo soddisfatti e ritengo questo un passaggio importante per la nostra società".

Capacità di unire le competenze per rispondere sempre meglio alle richieste del mondo logistico: Gep Informatica, Electra e Tecnoimpianti, tre realtà ultraventennali che hanno saputo fare delle proprie differenze la forza per rispondere alle sfide della logistica.

Calendario appuntamenti



FEBBRAIO 2007

FIERA **TRACKABILITY 2007**

Dal 6 al 8 Febbraio
Evento dedicato alle tecnologie per la tracciabilità
Fiera Milanocity, Milano
gfalaguasta@gowireless.it

FIERA **FOOD & BEVERAGE LOGISTICS EXPO**

dal 10 al 13 Febbraio 2007
Rimini, Quartiere Fieristico di Rimini Fiera

Organizzato da:
RIMINI FIERA SPA
Tel 0541 744209 - Fax 0541 744204 sito web: <http://www.fblogistics.com>



MARZO 2007

GLOBAL PROLOGIT

2° Evento interamente dedicato ai sistemi integrati per ottimizzare, pianificare e monitorare la produzione e la logistica.
21/03/2007 e 22/03/2007
Salsomaggiore terme (PR)

In contemporanea si terrà il Global Tracking

GLOBAL TRACKING

2° Evento interamente dedicato al mondo dell'identificazione, della tracciabilità ed RFID.
21/03/2007 e 22/03/2007
Salsomaggiore terme (PR)

Eventi organizzati da : Global Corporate S.r.l.
Via Sansovino 217 - 10151 Torino - Tel. +39 011 3716856 - Fax +39 011 3819055
info@global-corporate.it



MAGGIO 2007

FIERA
MOVINT – EXPOLOGISTICA
Salone Internazionale della Movimentazione Industriale
Salone dei mezzi, sistemi e servizi integrati per la logistica ed il trasporto
dal 9 al 12 Maggio 2007
Bologna, Quartiere Fieristico di BolognaFiere

Segreteria Organizzativa:
Promexpo Srl - Via Scarsellini, 13 - 20161 Milano Tel 02 45416300 - Fax 02 45416340
sito web: <http://www.movintexpologistica.it/>





L'intervista:

Luca Silingardi : "SiGEP VOICE , la voce in magazzino"

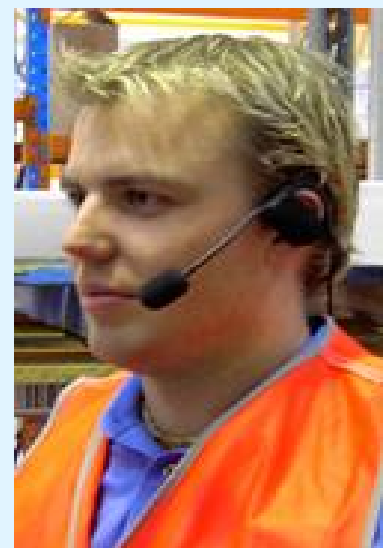
Completate le installazioni di SiGEP Voice, il nuovo prodotto di Gep Informatica per l'ottimizzazione del lavoro in magazzino.

E' certamente un passo importante perché dimostra una volta di più l'attenzione della nostra società per l'evoluzione tecnologica al servizio dell'esigenza del mercato.

Tra le varie possibilità si è scelta quella della realizzazione in casa del prodotto: mantenere alto lo standard qualitativo è uno degli obiettivi strategici della nostra azienda, e per farlo abbiamo scelto di realizzare sempre quello che proponiamo.

La famiglia SiGEP si arricchisce quindi di un nuovo componente, il Voice appunto, che mantiene la tradizione Gep di alta affidabilità ed altrettanta duttilità operativa.

Dopo il SiGEP logistica ed il SiGEP Trasporti, ecco ora il SiGEP Voice: la risposta Gep Informatica alle richieste di velocizzazione delle operazioni di magazzino: maggiore velocità senza inficiare la precisione.



La scelta è caduta su uno strumento voice che non limiti le potenzialità: nessuna "black-box", ma un vero terminale (LXE Mx7) che può trasformarsi all'occorrenza in lettore tradizionale, quando questa opzione diventa la migliore per le reali esigenze degli operativi.

Il prodotto è stato sviluppato in forte partnership con LXE Italia sia per la parte hardware che per quella più prettamente software e progettuale: poter sfruttare la disponibilità e le competenze di un'azienda leader come LXE appunto, è per noi un'ulteriore garanzia di sicurezza ed affidabilità del prodotto che proponiamo ai nostri clienti.

Ne parliamo con Luca Silingardi, responsabile dei progetti radio di Gep Informatica.

D: Luca, questo progetto ti ha visto protagonista attivo sin dai suoi inizi. Quali sono stati gli obiettivi posti?

R: Il progetto Voice è nato dall'esigenza di trovare una soluzione alternativa al classico terminale in RF, che spesso obbliga l'utente ad avere le mani impegnate per l'immissione dei dati, limitando così la praticità dell'utilizzo del terminale stesso.

Pertanto, uno degli obiettivi principali, era quello di trovare una soluzione all'avanguardia per cercare di superare questo "limite di praticità", la Gep è sempre attenta alle nuove richieste del mercato e alle soluzioni proposte dai produttori di hardware e software, grazie anche al diretto contatto con gli utenti; a ciò si deve l'indirizzamento verso la soluzione Voice.

Un altro obiettivo importante era quello di ottenere un prodotto versatile ed efficiente, che non inficiasse la produttività e che, allo stesso tempo, mantenesse un elevato grado di affidabilità nella gestione dei dati.

D: Quali le difficoltà maggiori riscontrate?

R: Sicuramente la prima problematica era trovare una soluzione che non imponesse da parte di Gep, la revisione completa delle logiche maturate in anni di esperienza.

Segue ./..

L'intervista:

Luca Silingardi : "SiGEP VOICE , la voce in magazzino"

Tale soluzione, poi, doveva avere il minore impatto sul cliente finale, soprattutto in termini economici e organizzativi.

Dal punto di vista progettuale era necessario pensare a quali difficoltà avrebbe incontrato l'utente finale nell'utilizzo del prodotto, nel passaggio da un'operatività "classica" ad una "vocale".

D: In che misura ti senti di dire che gli obiettivi posti sono stati raggiunti?

R: Direi più che buona. Quando si parla di tecnologia e di risposte al mercato, si deve guardare sempre avanti, ma per ora possiamo proprio dire di essere soddisfatti del lavoro fatto con SiGEP Voice.

D: Quali sono le particolarità tecniche del progetto.

R: La soluzione che abbiamo adottato permette l'utilizzo di un normale terminale palmare, su cui viene installato il client vocale che si preoccupa di trasformare il testo desiderato nelle relative frasi da mandare in cuffia all'utente e di catturare l'input vocale dell'operatore e trasformarlo in dati e funzioni che normalmente richiederebbero la digitazione o la lettura manuale. In pratica tutta una serie di operazioni possono essere attivate ed eseguite tramite comandi vocali, che "soppiano" la corrispondente in manuale; ciò ci ha permesso di mantenere gli stessi programmi sui terminali RF con qualche leggera modifica per gestire, appunto, il sistema vocale. Questo è un grande vantaggio, dato che, su clienti che hanno già un parco macchine di un certo tipo, è sufficiente l'installazione di nuovo software e non il cambio degli apparati.

Abbiamo constatato che non tutti gli applicativi ottengono sensibili vantaggi dall'utilizzo vocale; in condizioni normali, ciò comporterebbe la destinazione di alcune macchine alle attività voce, mentre altre all'operatività classica.

La nostra soluzione non rende necessario avere un hardware specifico per il voice ed uno per il resto delle attività, essendo una sorta di "add-on" dei normali applicativi; inoltre nell'eventualità di un guasto all'headset l'operatore può tranquillamente continuare ad operare in maniera "classica".

In termini di formazione utenti, soprattutto nella fase iniziale di apprendimento, il fatto di utilizzare normali terminali con display, rende meno pesante il passaggio da un sistema all'altro, dato che l'operatore può sempre controllare il display e ritrovare alcune informazioni che, per scelta, non sono state trasmesse in cuffia.

D: Quali i prossimi passi ?

R: Consolidare l'esperienza su macchine LXE e verificare la portabilità e compatibilità con altri terminali, in modo da poter rispondere alle richieste diversificate dei nostri clienti.

