

REPLICA SISTEMI - I LOVE IT

# IT da sogno A REALTÀ

■ Francesca Saporiti

L'IT ha un impatto potente non solo sui processi aziendali, ma anche sulla capacità di visione degli imprenditori e delle aziende stesse, una visione che, condivisa con partner, clienti e fornitori diventa un'idea di futuro pronta a trasformarsi in realtà

“S

iamo un'azienda che sviluppa software innovativi per rispondere alle esigenze di un mercato in continua trasformazione, ma noi non vendiamo prodotti, noi condividiamo sogni. L'aspetto più importante delle nostre soluzioni è intangibile: è riuscire a trasmettere ai nostri clienti fidelizzati e potenziali l'effetto che l'implementazione di una determinata soluzione potrebbe avere sulla propria attività e sulla propria strategia di mercato. È condividere un'idea di futuro”.

In questa frase di Lorenzo Guaschino, Presidente e Fondatore di Replica Sistemi, è racchiusa tutta la filosofia che caratterizza l'azienda di Curtatone (Mantova) e l'imprenditore che la guida fin dalla sua nascita nel 1980.

“Il nostro approccio al mercato”, sottolinea Guaschino, “è sviluppare soluzioni focalizzate sull'ambito verticale, mantenendo una visione globale”, e in questa strategia si colloca l'ingresso della softwarehouse mantovana all'interno del Gruppo Zucchetti, avvenuta a dicembre del 2018. Una scelta che proietta Replica in un orizzonte di opportunità ancora più ampio, collaborando con una realtà che conta oltre 350.000 clienti in 50 Paesi nel mondo e impiega più di 4.700 addetti, dei quali oltre 1.200 impegnati in Ricerca&Sviluppo.

“L'entrata nel Gruppo Zucchetti enfatizza la nostra volontà di sviluppare quel concetto di italianità, declinato in positivo che ha sempre caratte-



A Bologna, Replica Sistemi ha riunito clienti e partner per l'evento I LOVE IT - I software per il successo delle aziende di domani - che si è tenuto nella golosa location di FICO Eataly World per promuovere la passione e la qualità dell'Information Technology Made in Italy

zzato la nostra attività: le aziende italiane sono fatte di creatività, capacità, innovazione e coraggio è quindi con queste aziende - nostre clienti e partner - che vogliamo crescere e guardare al futuro”.

I love IT - I software per il successo delle aziende di domani, l'evento che Replica Sistemi ha organizzato a Bologna, nasce proprio dalla volontà di valorizzare la rete di partner sulla quale la softwarehouse può contare per sviluppare per ciascun cliente soluzioni realmente a misura di esigenza che agiscono da volano per la crescita.

## IT: le aziende tracciano la rotta

A Bologna Replica ha riunito i propri partner Zucchetti, Sima, sedApta, Zucchetti Centro Sistemi, Honeywell, Vocollect e Zebra Technologies per parlare di scenari di mercato e di progetti sinergici.

Ad alimentare la discussione che ha animato la tavola rotonda organizzata per l'occasione, i dati che compongono il quadro di mercato tracciato dal giornalista Luca Orlando, specializzato nei temi dell'innovazione dell'Industria 4.0, che ha voluto ricostruire

come l'Information Technology stia impattando sulla vita di ciascuno di noi, nelle aziende e sull'organizzazione del lavoro. I numeri macro non sono rassicuranti e parlano di un Paese fermo: per fortuna, però i dati di dettaglio parlano di una realtà più complessa, con interessanti elementi di fermento e fenomeni in controtendenza. Soprattutto il tessuto produttivo e molti settori, in particolare quelli legati all'export stanno cambiando in maniera molto rapida e per questo continuano ad investire: il piano Industria 4.0 ha giocato un ruolo importante nel rilancio degli investimenti, superando le aspettative in particolare per l'ambito software dove si sono diretti oltre 3 miliardi di euro (13 miliardi di euro investiti complessivamente, dati MEF).

Tutte le applicazioni legate al mondo digitale sono cresciute in maniera esponenziale e sempre più l'utilizzo strategico dei dati diventa elemento di competitività: soprattutto, oggi queste soluzioni rappresentano investimenti alla portata anche delle PMI che possono così far compiere alla propria attività un netto salto evolutivo.

## I mille volti dell'IT

L'IT ha introdotto nel mondo del trasporto cambiamenti rapidi e ra-



Non solo grandi aziende, ma sempre più anche le PMI investono nell'IT consapevoli del salto evolutivo che possono compiere con soluzioni innovative su misura di esigenza, come hanno sottolineato Mauro Pederzoli, CEO Sima - Zucchetti Group (a sinistra nella foto) e Francesco Cauvin, Amministratore Delegato del Gruppo sedApta (a destra)

## I magnifici 7

L'evento I LOVE IT che Replica Sistemi ha organizzato a Bologna è stato l'occasione per dare voce e spazio alla rete di partner dell'azienda mantovana che hanno presentato le soluzioni più innovative per il settore logistico-distributivo.

- **Replica Sistemi** ha presentato WMS SMA.I.L.: StockSystem: una storia Infinity. Quest'anno, infatti, Replica ha realizzato l'integrazione di SMA.I.L.: StockSystem con la piattaforma Infinity di Zucchetti, mentre per il 2021 è previsto il lancio di SMA.I.L.: StockSystem Infinity sviluppato su piattaforma Infinity di Zucchetti.
- **sedApta** ha illustrato la sua soluzione SFM, il web tool 4.0 per la gestione ed il monitoraggio della produzione
- **Sima** ha colto l'occasione dell'evento bolognese per far conoscere nel dettaglio il software SGA 4.0 “la pianificazione del trasporto nel futuro”
- **Honeywell** ha presentato le soluzioni Mobility EDGE per l'azienda di domani
- **Vocollect** ha portato all'attenzione dei visitatori del suo demo point le ultime novità su Honeywell Vocollect, la soluzione vocale pensata per le esigenze di logistica e distribuzione
- **Zebra** ha esibito la nuovissima gamma di scanner, stampanti e mobile computer che assicurano alle aziende visibilità e tracciabilità aumentando la loro efficienza e produttività.
- **Zucchetti** ha presentato le più recenti tecnologie a supporto dei nuovi modelli di comunicazione in ambito gestione del personale, mentre Zucchetti Centro Sistemi ha esposto la sua offerta di soluzioni per Logistica 4.0



Giovanni Mocchi, Vice presidente Zucchetti Group: "Noi non compriamo aziende, ma integriamo competenze con l'obiettivo di continuare a crescere e innovare perché vogliamo costruire valore che duri nel tempo" In foto, da sinistra: Giorgio Mini, Lorenzo Guaschino e Giovanni Mocchi



dicali: "Oggi le aziende di trasporto hanno fame di sistemi informativi evoluti perché hanno sempre più la necessità di tracciare e monitorare i propri processi, ottenendo un ottimale livello di integrazione con i propri clienti", spiega Mauro Pederzoli, CEO Sima - Zucchetti Group, "l'esigenza di gestire il dato come elemento indispensabile per reagire alle anomalie in tempo reale e programmare in modo strategico la propria attività si traduce nella ricerca di soluzioni su misura".

"Da parte nostra, come Sima, c'è un impegno costante in Ricerca&Sviluppo per stare al passo con le esigenze del mercato e offrire sempre ai nostri clienti una soluzione che permetta di affrontare e vincere le nuove sfide che si presentano", sottolinea Pederzoli, "il settore dell'autotrasporto è il termometro del Paese perché la domanda di movimentazione è indice misura la dinamicità del mercato e il fatto che il settore sia in netta crescita e sia pronto ad investire è una notizia che genera ottimismo". In un contesto che vede supply chain sempre più lunghe e complesse, gli attori della filiera logistica devono necessariamente dotarsi di strumenti che trasformino il dato in risorsa sia interna sia da condividere con partner e clienti.

Il punto di vista di Francesco Cauvin, Amministratore Delegato del Gruppo sedApta sposta l'attenzione dal trasporto alla produzione, parlando di soluzioni a supporto dei processi di supply chain. "Le grandi aziende del



"Siamo un'azienda che sviluppa software innovativi per rispondere alle esigenze di un mercato in continua trasformazione, ma noi non vendiamo prodotti, noi condividiamo sogni" Lorenzo Guaschino, Presidente e Fondatore di Replica Sistemi

## IL COMPLEANNO

# 1980-2020

Replica Sistemi si prepara a festeggiare 40 anni di soluzioni IT in ambito logistico

calibro di Brembo, cliente di sedApta per lo sviluppo di progetti di raccolta dati sulle linee di produzione, hanno da tempo portato la loro attenzione al dato come elemento strategico, ma sempre più questa visione si sta diffondendo anche tra le piccole medie-imprese che cercano quindi soluzioni dedicate. In particolare, l'attenzione di queste realtà è rivolta ai processi di pianificazione e previsione della domanda che giocano un ruolo fondamentale nella corretta gestione di una supply chain perché un corretto sistema previsionale permette, di fatto, di prevenire anziché curare".

### La forza dell'integrazione

Per parlare di Zucchetti Giovanni Mocchi, Vice presidente Zucchetti Group, non ha scelto di citare dati di fatturato - oltre 650 milioni di euro - o i numeri che misurano le referenze del Gruppo - più di 350.000 clienti in 50 Paesi nel mondo - ma ha scelto di parlare di persone: "Zucchetti ha oltre 5.500 dipendenti e stiamo continuando a crescere al ritmo di un'assunzione al giorno", ha affermato Mocchi con il giusto orgoglio, "nel 2018 il Gruppo ha concretizzato 20 acquisizioni: noi non compriamo aziende, ma integriamo competenze con l'obiettivo di continuare a crescere e innovare perché vogliamo costruire un valore che duri nel tempo". "Siamo convinti che sia fondamentale creare cultura e nuove competenze in ambito digitale", rafforza il concetto Giorgio Mini, Vice Presidente Zucchetti, "e gli investimenti fatti da Zucchetti negli ultimi anni vanno proprio nella direzione di creare un comune linguaggio di sviluppo italiano, il linguaggio "Infinity", che favorisce la collaborazione, la comunicazione e la condivisione delle informazioni". In quest'ottica l'apporto di aziende come Replica Sistemi è preziosissimo

perché, come sottolinea Giorgio Mini, "veniamo da un'esperienza di mercato orizzontale e nuovi partner come Replica ci consentono di verticalizzare le soluzioni proposte e assicurare alle aziende clienti know how specifico e grande reattività in risposta ai cambiamenti".

Pronto a intervenire sul tema Lorenzo Guaschino, Presidente Replica Sistemi: "Quando sono entrato in Zucchetti ho capito di aver trovato delle persone che potevano dare continuità alla mia azienda perché coniugavano competenza e attenzione alle risorse umane. L'entrata in Zucchetti ha coinciso per noi con un momento molto importante. Era, infatti, tempo di riscrivere il nostro software e dovevamo scegliere su quale piattaforma svilupparlo: abbiamo scelto la piattaforma Infinity di Zucchetti perché siamo convinti che sia la strada giusta per assicurare un futuro di crescita per noi e per i nostri clienti". Proprio per rispondere alle sfide del futuro Lorenzo Guaschino ha sottolineato l'importanza per le aziende di dotarsi di strumenti software che consentano di industrializzare i processi per rendere l'operatività più snella e flessibile, capace di rispondere ai cambiamenti del mercato. Quando l'efficienza non viene ricercata "su misura", ma si sceglie di investire su degli "standard studiati scientificamente da esperti", i cambiamenti di mercato non spaventano mai perché si ha la certezza di avere l'adeguata flessibilità di adattamento per affrontare il futuro senza paura. Il valore di questa strategia è evidente in risposta a fenomeni disruptive come si sta rivelando l'e-commerce: "il cambiamento è continuo, l'importante è rimanere al passo dotandosi di strumenti flessibili, completamente parametrizzabili, che coniughino standard e customizzazione, così che il futuro sia ricco di opportunità". ■