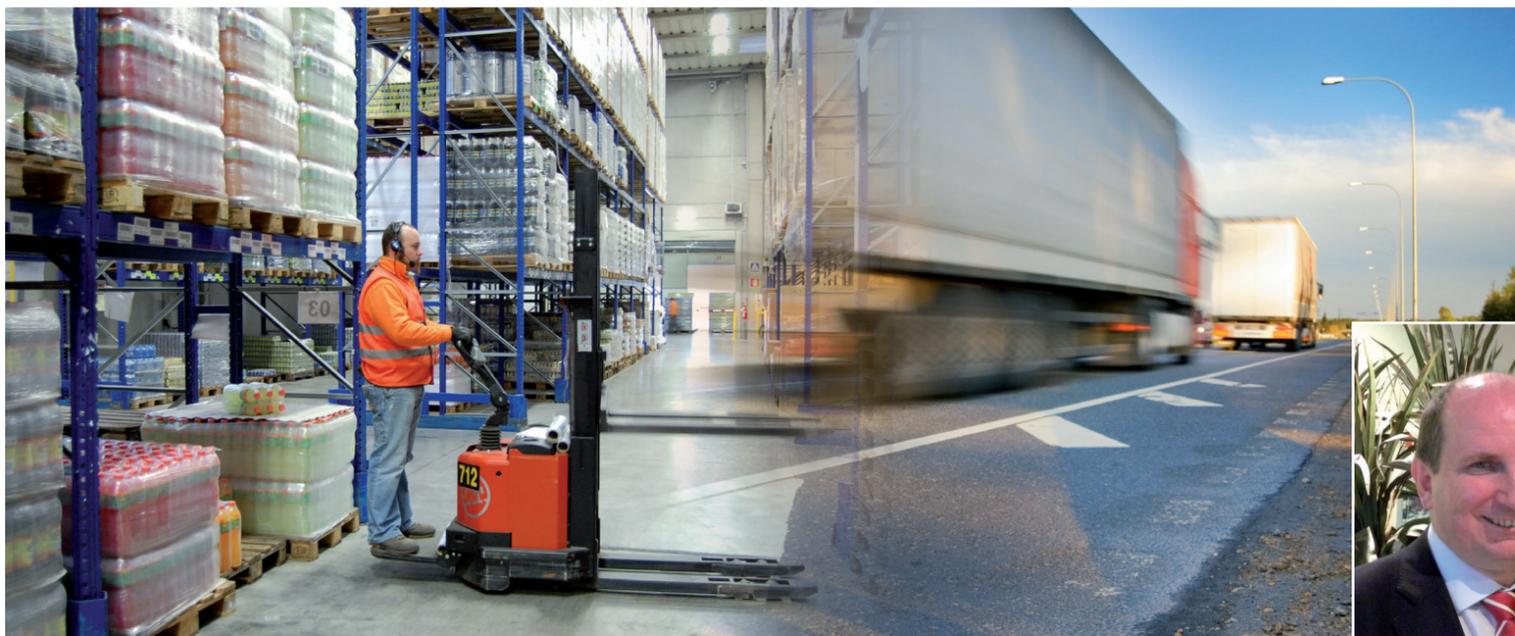


GESTIONE DEL MAGAZZINO E DEI TRASPORTI

LA PARTNERSHIP tra Gruppo Tesi e Replica Sistemi



La complementarità delle soluzioni proposte da Gruppo Tesi e Replica Sistemi è alla base di un'alleanza che diventa strategia. Due realtà teoricamente concorrenti trovano modalità di collaborazione che sfatano i tanti luoghi comuni sulla diffidenza degli imprenditori italiani. E il cliente ci guadagna, grazie a Lorenzo Guaschino (a destra nella foto) e Giuseppe Pacotto



■ A cura della Redazione

Sei mesi dopo l'annuncio della loro "storica" alleanza, Lorenzo Guaschino e Giuseppe Pacotto, fondatori rispettivamente di Replica Sistemi e Gruppo Tesi, si incontrano nella nostra Redazione per parlare di futuro, collaborazioni strategiche, soluzioni WMS, TMS e sviluppo estero. Lezione di alta economia applicata all'IT, però made in Italy...

Effetti imprevedibili e collaterali di un mondo in rapida trasformazione dove i luoghi comuni muoiono all'alba: non si è sempre detto che l'imprenditore italiano, prigioniero delle sue diffidenze, interpreta la sua azienda come un fortino impenetrabile? Eccone qua due che dal fortino sono usciti da tempo per cercare alleanze, collaborazioni e creare teste di ponte all'estero.

Ancora: non si è sempre sostenuto

che condividere i dati aziendali, a cominciare dal data base dei clienti, dalle tecnologie, dai progetti in cantiere, sia atteggiamento naïf indegno di un (presunto) abile imprenditore? Ecco qua i medesimi due di cui sopra che discettano davanti a noi di clienti reciproci, facendone nomi e cognomi, per immaginare possibili sinergie.

Che abbiano ragione loro? L'alleanza tra Lorenzo Guaschino e Giuseppe Pacotto, sei mesi dopo l'annuncio,

merita di essere raccontata. Amministratori delegati ovvero presidenti rispettivamente di Replica Sistemi e Gruppo Tesi (vedi box) hanno sulle spalle decenni di lavoro, la creazione dal poco o dal nulla di due imprese ai vertici nazionali di settore ma soprattutto sanno immaginare un futuro anche in tempi di crisi, una parola che non a caso compare rare volte nel corso della nostra intervista: "il mercato cui ci rivolgiamo è lo stesso - dice Pacotto - è naturale che in tutti questi anni ci sia capitato di essere entrambi sul medesimo cliente."

Questa compresenza, che poteva essere vissuta come una minaccia, per Pacotto e Guaschino si è trasformata in un'opportunità: "le nostre soluzioni (il mitico StockSystemEvolution per la gestione di magazzino (parte Replica Sistemi) e l'altrettanto autorevole Net Mover per il controllo dei costi e le performance dei trasporti (parte Tesi) - NdR) sono complementari - dice Guaschino -. Creare e offrire al mercato una soluzione integrata per il controllo

dell'intera Supply Chain ci è parso un fatto naturale".

Tanto naturale non deve essere stato, visto che i primi contatti informali, tramite gli "ambasciatori" Roberto Graziotin (storico Demand & Solution Manager di Gruppo Tesi)

“ La parola magica è “imprese simili alla nostra” ”

e Luca Venturini (più che storico Export Manager di Replica Sistemi, dove opera dal 1986), risalgono a qualche anno fa: "l'intuizione nasce dal mercato - ragiona Pacotto - : è il mercato che stimola a creare nuove soluzioni, che ci ha trasmesso la necessità di soluzioni integrate utili

a coprire ogni aspetto, dalla gestione del magazzino all'ottimizzazione dei trasporti. E allora perché noi, bravi a offrire un prodotto software per il TMS (Transportation Management System - NdR), avremmo dovuto "inventarci" una competenza sui WMS (Warehouse Management System - NdR) già ben presidiata da altri? A maggior ragione al momento di creare "teste di ponte" all'estero: che senso ha creare organizzazioni parallele per andare alla conquista dei medesimi clienti?"

E la concorrenza da parte delle grandi multinazionali del settore non ha fatto altro che accelerare il processo, come conferma Guaschino: "il cliente preferisce dialogare con un unico interlocutore piuttosto che inseguirne due o più. Preferisce una soluzione integrata, ne percepisce immediatamente il valore aggiunto. Inoltre spesso preferisce dialogare con un'azienda di cultura e dimensioni simili alla sua piuttosto che con un'autorevole, potente ma algida multi nazionale del software. I nostri clienti possono parlare con i vertici di



“Perché noi, bravi a offrire un prodotto software per il TMS, avremmo dovuto “inventarci” una competenza sui WMS già ben presidiata da altri? Che senso ha creare organizzazioni parallele per andare alla conquista dei medesimi clienti?” - dice Pacotto

Gruppo Tesi e Replica Sistemi quando vogliono.” La ricerca di alleanze strategiche era nel DNA delle due aziende: “già da qualche anno ero alla ricerca di imprese simili alla nostra con cui allearmi per incrementare il valore delle nostre soluzioni - confessa Guaschino -. Sinora, vuoi per differenze di cultura che di approccio al mercato, non avevo ancora individuato il partner ideale”.

La parola magica

La parola magica è “imprese simili alla nostra”: per storia, dimensioni, fatturato, complementarità, mo-

dello di governance e di business. Le inevitabili differenze non sono percepite come un ostacolo ma come una possibilità di arricchimento reciproco: “abbiamo cominciato collaborando su alcuni progetti strategici di elevata complessità. Questo metodo bottom up, che parte dalle esigenze concrete del cliente, ci ha permesso di conoscerci, di condividere il comune linguaggio della tecnologia” dice Guaschino.

Le prudenze iniziali lasciano spazio a passi decisi, in particolare all'estero. Gli esempi si moltiplicano: Replica Sistemi può contare su una sua società localizzata in Turchia. Tesi ha sedi



Replica Sistemi è una delle maggiori realtà italiane specializzata nelle soluzioni software per la gestione dei magazzini. Secondo Lorenzo Guaschino “creare e proporre al mercato una soluzione integrata per il controllo dell'intera Supply Chain ci è parso un fatto naturale”

Un'impresa per due

L'alleanza descritta nell'articolo coinvolge due società: la Replica Sistemi di Curtatone (MN) e il Gruppo Tesi di Bra (CN). Ecco una sintetica presentazione delle due realtà:

Replica Sistemi, fondata nel 1980, è una delle più importanti realtà italiane specializzata nello sviluppo di prodotti software per la gestione della logistica e nell'implementazione di soluzioni ERP seguendo il modello delle medie aziende italiane di successo: alta qualità, grande specializzazione, passione e creatività. Le soluzioni sono integrate tra loro e interfacciate con le più evolute tecnologie Voice, RFid, Mobile e geo-localizzazione satellitare. Questi i principali parametri di riferimento:

- 1980** l'anno di fondazione
- 1.000** i clienti in Italia e nel mondo
- 145** i dipendenti
- 17** in milioni di euro. Il fatturato 2012

Il sito di riferimento è www.replica.it

Il Gruppo Tesi, nato nel 1995, è una delle più affermate società italiane operative nell'offerta di soluzioni software modulari e integrabili con le applicazioni già in uso presso il cliente. Applica nella relazione con il cliente un modello collaborativo in grado di supportarne la crescita a partire dall'infrastruttura tecnologia sino alle soluzioni software per la gestione della Supply Chain e del trasporto, per il mondo GDO e Retail, la gestione dei processi GRC (Governance, Risk & Compliance) e HR, servizi di help desk e customer service. Questi i principali parametri di riferimento:

- 1995** l'anno di fondazione
- 208** i dipendenti
- 19,8** in milioni di euro. Il fatturato 2012
- 300** le installazioni della soluzione Tesi Business Control Tower, suite web multicanale per l'integrazione dei processi con clienti e fornitori

Il sito di riferimento è www.gruppotesi.com

e uffici di rappresentanza in Francia e nel nord Europa. Un patrimonio da condividere: “Per creare uno sviluppo estero - dice Guaschino - è fondamentale possedere capacità di analisi e un metodo. Inoltre non si può pensare di andare alla conquista del mondo: occorre concentrarsi sui mercati più recettivi.”

Su questi mercati, dove individualmente sono già presenti, Replica Sistemi e Gruppo Tesi hanno così la possibilità di offrire anche il prodotto software dell'alleanza. Il modello funziona: sono già numerosi i progetti avviati con importanti realtà dal mare del Nord all'Est Europa, dalla Francia alla medesima Turchia e dintorni. Con la consapevolezza che per ogni paese, per ogni mercato, maturo o emergente che sia, è necessario un approccio

diverso: “Un paese in via di sviluppo presenta rischi maggiori, ma anche opportunità superiori - dice Guaschino -. Occorre individuare anche partner locali all'altezza perché in certi paesi o parli la lingua del posto o sei “bruciato” in partenza”.

Tutt'altra musica

Tutt'altra musica in chiave Italia: “l'Italia è piena di medie imprese che stanno investendo per ottimizzare i processi - ragiona Pacotto -. Razionalizzano le reti, rivedono le strategie e le prassi e proprio per questo hanno necessità di strumenti IT in grado di supportarle. Molte delocalizzano e da imprese di produzione si trasformano in imprese di distribuzione. Gli stessi operatori logistici ristrutturano i propri

network cogliendo l'occasione per migliorare le performance. E infine stanno nascendo nuove realtà in linea con la crescita dell'outsourcing logistico evoluto”, quello che il Politecnico di Milano ha definito, in un celebre studio esito dei lavori dell'Osservatorio sulla Contract Logistics, “Strategic outsourcing” (vedi: “Contract Logistics: le potenzialità di sviluppo” - Il Giornale della Logistica - aprile 2013) contrapponendolo ad una terziarizzazione intesa solo come mera commodity. Merger & acquisition tra gli operatori, la riduzione da tre a due magazzini del network, non si rivelano così un danno ma un'opportunità perché in quel magazzino si concentrano tecnologie e software evoluti, altrimenti nella “casa nuova” che si è voluta costruire si rischia di portarsi

Le frasi

LORENZO GUASCHINO, President & CEO Replica Sistemi

«La qualità e l'innovazione sono le leve con cui intendiamo competere e distinguerci sul mercato. Net Mover è un prodotto completo e altamente performante per la gestione dei trasporti, su cui Tesi continua ad investire, così come facciamo noi con StockSystemEvolution per la gestione della logistica di magazzino. Con questa partnership siamo in grado di offrire e garantire ai nostri clienti una gamma completa di prodotti software tecnologicamente d'avanguardia per l'ottimizzazione concreta dell'intera supply chain»

GIUSEPPE PACOTTO,**Amministratore Delegato e Direttore Generale di Tesi**

«La condivisione di valori ed esperienze, nonché di clienti e mercati, ci ha condotti a questa partnership con il duplice obiettivo di rispondere in modo migliore alle esigenze del mercato e di consolidare le competenze reciproche. Integrare StockSystemEvolution con Net Mover significa offrire la disponibilità dei due prodotti, leader nei rispettivi settori in una soluzione unica e "ready to go", supportando così i clienti vecchi e nuovi, che si trovano oggi ad operare in un contesto complesso, con uno strumento completo, efficace e vincente.»

dietro l'odore della casa vecchia, quella obsoleta: "il fenomeno è evidente per la parte TMS – spiega Pacotto -: c'è grande interesse per l'automation, il planning automatizzato, l'ottimizzazione dei tempi, dei carichi e delle rotte, la collaborazione di filiera, la totale visibilità dei dati. Aver potuto estendere questa visibilità anche all'interno dei magazzini è stato per i clienti del Gruppo Tesi un'opportunità straordinaria" come lo è stata per

Replica Sistemi invertendo l'ordine dei fattori.

I WMS hanno ormai trent'anni di onorato servizio sulle spalle, i TMS molti meno ma la direzione è quella: la gestione delle informazioni tramite una piattaforma integrata in grado di interfacciarsi tra più sistemi, più ambienti, più flussi, una piattaforma, quando possibile offerta anche in modalità cloud, in grado di gestire il dato e di offrirne versioni adeguate per ogni funzio-



Gruppo Tesi è una società affermata nell'offerta di soluzioni modulari e integrabili in più settori. Nella logistica e nella gestione del trasporto è nota in particolare per la piattaforma TC1 e per Net Mover. Per Giuseppe Pacotto: "è il mercato ad averci trasmesso la necessità di soluzioni integrate"

ne aziendale o attore della catena: produttore, operatore logistico, retailer. È la condivisione del dato, il network di visibilità totale dei flussi a massimizzare le efficienze. Del resto non è fantascienza ma, per esempio, quanto già avviene con la piattaforma TC1 (Tesi Collaboration One) di cui questo Giornale ha abbondantemente parlato in altre occasioni.

Come ha abbondantemente parlato di imprese che, complice anche la crisi, hanno scoperto al loro interno problemi gestionali di ogni tipo, sprechi e mancate razionalizzazioni che, finché si navigava nell'Oceano Grande del business, non emergevano ma, venendo a calare il livello dei fatturati, sono venuti alla luce:

"di sistemi informativi datati è pieno il mondo – dice Guaschino – e per dati intendo non in grado di supportare i processi decisionali e operativi. È finita l'epoca delle imprese povere guidate da famiglie ricche, oggi le imprese le devi saper gestire sul serio. È finita l'epoca della diffidenza nei confronti dell'innovazione e delle soluzioni informatiche che la rendono possibile. Oggi chi vuole crescere deve investire in strumenti adeguati al mercato globale e ai richiesti livelli di servizio".

E ci sono ampi margini di miglioramento: "l'Olanda – spiega Pacotto – investe in IT le stesse cifre dell'Italia ma con 1/6 della popolazione. Il confronto con il livello di investimenti pro – capite di impre-

se e cittadini è impietoso ma lascia capire quanto spazio di crescita ci sia". La via dell'ammodernamento del paese passa quindi anche dalla capacità di dotarsi delle giuste dotazioni informatiche: "in un mondo globalizzato nei suoi mercati di produzione e consumo non sono e non saranno più i bassi costi del prodotto a mantenere vitale l'economia di un paese – dice Pacotto -. L'unica strada è partire da una cultura nuova capace di ripensare i modi di produrre e distribuire, di progettare e innovare, di adeguare i beni alle mutevoli esigenze del consumatore globale. E in questo contesto poter contare su un IT evoluto non è una conseguenza, ma la premessa". ■