

Informatica evoluta



basso costo e largo consumo, confidando nella fortuna di trovare alcuni professionisti con esperienza nel settore per usare al meglio le applicazioni di tipo generico. Gli "operatori strutturati" hanno invece compreso che è fondamentale affidare la propria azienda a una società informatica che abbia soluzioni software realmente specializzate e quindi capaci di integrare le banche dati TecDoc e Kromeda, di avere un'interfaccia al banco in grado di gestire tutte le casistiche della vendita, di importare agevolmente i listini fornitori e creare automaticamente i listini di vendita per canale, con sconti per tipologia di cliente.

Gli operatori più strutturati sentono anche la necessità di avere una gestione avanzata del magazzino e chiedono di ottimizzare e controllare tutti i flussi di entrata e uscita delle merci attraverso soluzioni che automatizzano tutti i processi: picking, stoccaggio, transito, collaudo, packing e spedizione. Gli "operatori più strutturati" vogliono ottimizzare anche i reintegri, avvalendosi di politiche di riordino diversificate per controllare la rotazione delle merci ed avere suggerimenti su posizionamento e stato del prodotto.

Poi ci sono gli "operatori online" che, prescindere dall'essere più o meno strutturati, chiedono di vendere su eBay, Amazon ma anche su B2B e B2C.

Questi operatori vogliono vendere automatizzando profondamente tutti i processi di pubblicazione degli annunci, perché dopo le

prime esperienze hanno compreso che è oneroso caricare gli annunci sui marketplace partendo da fogli Excel ed è altrettanto complicato alimentare e-commerce famosi ma incapaci di integrare le banche dati di settore e di colloquiare con i gestionali specializzati.

Questi operatori vogliono colloquiare in modalità web service con i fornitori e con alcuni fare dropshipping, magari ampliando l'assortimento delle merci sul sito e-commerce permettendo all'utente finale di individuare il prodotto filtrandone le caratteristiche. Per concludere ci sono i "superoperatori"

che, oltre ad avere buone dimensioni, sono quelli che vogliono fare tutto ciò sopra menzionato, includendo una gestione aziendale proattiva (workflow) con la segnalazione degli eventi. I superoperatori vogliono anche soluzioni di Business Intelligence che siano "gestione della conoscenza" e non più semplice reportistica.

La sfida in atto è quella di trattare con grande fluidità tutte le informazioni e tradurle in conoscenza operativa. I nuovi strumenti di B.I. e di Analytics porteranno un immenso valore aggiunto; non più regole rigide e preconfezionate bensì modelli, metodologie e approcci (what-if).

Sarà inoltre fondamentale potersi integrare con piattaforme di Machine Learning per integrare dati statistici di qualsiasi genere producendo forecast avanzati per scenari predittivi anche complessi (Intelligenza Artificiale).



Aftermarket: quali soluzioni cercano gli operatori del settore e qual è lo stato delle società informatiche specializzate? Le analisi di Informatica Centro

a cura della redazione

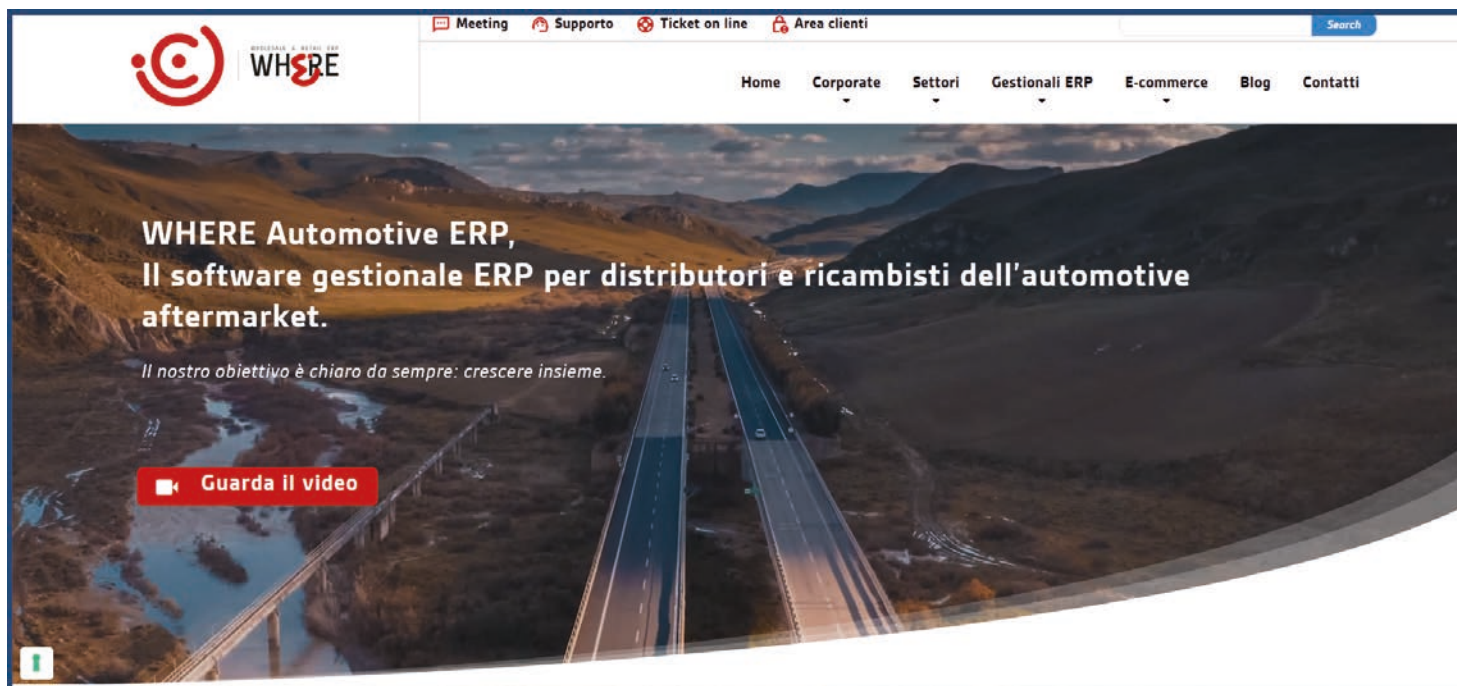
Tutti i mercati vivono situazioni molto accelerate, in modo particolare quelli ad alto contenuto tecnologico. L'informatica è certamente tra quei mercati che deve creare innovazione affinché i clienti possano avere soluzioni digitali capaci di offrire maggiore controllo e più facilità d'uso in tutti i processi. Nel panorama nazionale le soluzioni offerte al settore automotive-aftermarket sono molto variegate.

Quali soluzioni cercano gli operatori

Gli "operatori più piccoli" non cercano la specializzazione applicativa, ma la facilità d'uso: per questo si affidano a prodotti software di



Franco Perucci, AD di Informatica Centro



Lo stato delle aziende informatiche specializzate nel settore

Dunque, se quella esposta è la panoramica delle esigenze degli operatori del settore aftermarket, qual è lo stato delle aziende informatiche specializzate*?

Informatica Centro è tra le 6 aziende specializzate in Italia nel settore aftermarket più affermate e può confermare di investire con continuità per rispondere alle richieste degli operatori più esigenti del mercato

(a breve l'annuncio su prodotti di Business Intelligence e A.I. di ultima generazione).

Quali siano le dinamiche e l'andamento delle aziende protagoniste del settore è possibile individuarlo direttamente

Oggi sempre di più nel settore aftermarket è necessario affidarsi a soluzioni digitali capaci di offrire maggiore controllo e più facilità d'uso in tutti i processi



te e indirettamente dagli studi di Plimsoll, società di rating che analizza e monitora molti settori merceologici in tutto il mondo, per fornire a manager e professionisti i dati economici e finanziari sull'andamento storico e prospettico delle diverse società. Valutando l'analisi 2022 di Plimsoll relativa alle società informatiche specializzate nell'aftermarket, si nota come:

- Informatica Centro cresca di oltre il 13%, un dato superiore alla media informatica nazionale che lo studio Plimsoll fissa all'8,2%. Un parametro che segnala come le soluzioni di Informatica Centro siano molto richieste dal mercato;
- 3 società informatiche specializzate hanno una crescita della redditività superiore al trend nazionale del settore che Plimsoll fissa al 6,2% e Informatica

Centro registra una crescita del 13% circa. Le altre due società hanno una redditività oltre il 36-40%, 6/7 volte superiore al parametro medio nazionale. Questi valori elevati fanno capire che queste società registrano utili di bilancio altissimi, una condizione che non di rado può penalizzare investimenti in sviluppo e servizi;

- Solo 4 delle 6 società sono definite solide finanziariamente, e Informatica Centro è tra queste: il parametro finanziario è molto importante, più di quello della redditività, perché si può avere un utile di bilancio anche buono ma occorre vedere come si ottiene.

Le analisi fornite da Plimsoll mostrano in definitiva lo stato di salute delle società informatiche e la loro strategia operativa, informazioni molto importanti per tutti gli operatori del settore nel valutare il partner informatico su cui investire nei prossimi 10 anni. ■

(*) nella statistica non viene considerata un'azienda software perché appena acquisita da una società non specializzata