

Via libera all'innovazione

In un momento congiunturale come questo è necessario cercare soluzioni che consentano l'incremento della produttività. Ne abbiamo parlato con Francesco Cardinale, Amministratore Delegato di Teleca Solutions Italia

WIRELESS



Francesco Cardinale,
Amministratore Delegato di Teleca Solutions Italia

Qual è la sua visione del mercato italiano, in termini di ricettività di soluzioni innovative?

Il momento congiunturale dell'economia poco favorevole porta le imprese a essere caute negli investimenti ma nello stesso tempo rende opportuno l'apporto di innovazioni che permettano di aumentare la produttività. Nei prossimi anni le aziende si troveranno a competere sempre di più sul piano della durata dei processi, siano essi relativi alla vendita, alla delivery o alla manutenzione; di conseguenza i tempi, già notevolmente compressi rispetto al passato, si dimezzeranno ulteriormente.

Dal punto di vista delle applicazioni, il mercato enterprise sarà trainato principalmente da Sales Force Automation e Telemetria e, guardando alle soluzioni orizzontali, dalla posta elettronica su telefonino. Il mercato consumer sarà invece trainato dalle applicazioni multimediali e di intrattenimento (fra le quali anche i giochi).

Rispetto al tema della produttività e dell'innovazione quale supporto offrite alle aziende?

Per ridurre i costi e i rischi dell'innovazione, Teleca Solutions ha creato a Milano ISL Innovative Solutions Lab, un laboratorio per lo sviluppo di soluzioni prototipali. Interconnesso, come in una sorta di circuito, con gli altri laboratori internazionali e in particolare con quello principale che si trova in Svezia, il laboratorio dà ai clienti l'opportunità di valutare nel concreto i benefici derivanti dall'introduzione delle nuove tecnologie.

Non si tratta solo di fare un'ipotesi di ritorno dell'investimento, ma anche di definire una metrica e un processo di misura atti a verificare nelle varie fasi che il ritorno atteso venga effettivamente raggiunto, sia per quanto riguarda i costi sia per i benefici attesi.

I progetti che andiamo a realizzare per i nostri clienti spesso si originano da una fase iniziale di progetto pilota all'interno del Laboratorio, che sfocia poi nella realizzazione complessiva delle applicazioni. I progetti prevedono sia l'integrazione tecnologica con le strutture pre-esistenti dei clienti sia la valutazione dell'impatto sui processi aziendali.

Possiamo fare qualche esempio?

Nel caso di un'applicazione di Sales Force Automation, ad esempio, è importante verificare l'efficacia e l'efficienza dell'attività di vendita, tracciando l'incremento delle revenue medie nel periodo e la diminuzione dei costi di produzione e gestione dei documenti cartacei.

Anche nel caso della Field Force Automation, dove ci occupiamo sia dell'integrazione tra dispositivi mobile e sistemi legacy dell'azienda, sia di quella tra dispositivi mobile e l'apparecchiatura oggetto di manutenzione (ad esempio gli autoveicoli industriali), è possibile definire parametri di ritorno dell'investimento e un programma di misura. In questo tipo di applicazioni l'elemento più importante per l'azienda è la riduzione dei costi, ciò non toglie però che ci possano essere altri benefici, forse più difficilmente misurabili ma altrettanto importanti, come, ad esempio, la customer retention.

Teleca Solutions Italia S.p.A. fa parte di un gruppo internazionale con a capo l'azienda svedese Teleca AB che opera in 15 Paesi nel mondo con circa 2.500 dipendenti. Il Gruppo, che ha recentemente aperto le sedi di Germania, Giappone e Corea, è da alcuni anni specializzato nella progettazione di applicazioni specifiche con focalizzazione sulle nuove tecnologie e in particolare sul mondo wireless. Teleca ha realizzato il primo sistema di mobile banking nel '99 e il primo WAP Browser al mondo nel '98. In Italia la società è presente dal 2001 e condivide con il resto del Gruppo le esperienze maturate e il know-how tecnico. In continua crescita, lo scorso anno ha aumentato il numero di dipendenti in maniera sensibile, trend che prosegue anche quest'anno.

La vostra offerta prevede soluzioni custom o prodotti standard?

Proponiamo la piattaforma Enterprise Mobility, un insieme di framework applicativi che possono essere adattati alle esigenze specifiche delle singole aziende.

Nel caso di progetti per i quali non è richiesto un elevato livello di integrazione con gli applicativi aziendali pre-esistenti e il numero di organizzazioni da coinvolgere è limitato, il tempo di introduzione dell'applicazione in azienda è molto breve, in quanto viene data al cliente la soluzione standard: la durata maggiore è dovuta all'attività di training delle persone.

Possiamo contare su un'esperienza internazionale che ci permette di soddisfare il cliente con un servizio di consulenza unico.

Ci posizioniamo inoltre come società in grado di coprire tutte le fasi del processo, dall'analisi iniziale fino al supporto post-lancio e alla manutenzione nel quotidiano.

Riguardo all'erogazione dei servizi offriamo diverse modalità operative, calibrate sulla base delle esigenze organizzative e alle strategie di investimento del cliente: dallo sviluppo on-site fino all'approccio "chiavi in mano" e all'outsourcing completo.

Quali sono i vostri indirizzi strategici relativamente alle soluzioni tecnologiche?

Riteniamo che sia importante dare ai nostri clienti la garanzia di utilizzare tecnologie innovative sulle quali i grossi competitor si confrontano. In questa prospettiva Teleca ha attivato collaborazioni con i maggiori player ICT e fa parte della Open Mobile Alliance, un'organizzazione internazionale che cerca di conciliare i diversi soggetti del mercato per assicurare l'interoperabilità dei servizi tramite standard condivisi.

L'adozione di Java, intorno a cui gravitano diversi soggetti e attori non necessariamente vincolati da relazioni commerciali, è una scelta armonica con la nostra strategia di utilizzo di architetture standard e aperte.

Lo stesso dicasi per Symbian, un consorzio formato dai maggiori produttori di dispositivi che sono in competizione sul mercato.

Per la soluzione di sincronizzazione tra dispositivi mobili con i sistemi e la rete aziendale che realizziamo per 3, utilizziamo il protocollo standard SyncML, che offre una base comune per negoziare lo scambio di dati tra vari dispositivi ed è il componente principale del futuro sviluppo del metodo di sincronizzazione OTA (over-the-air).

Green Light for Innovation



In the particular economic moment we are living, it is essential to find solutions that help increase output. We have approached the subject with Mr. Francesco Cardinale, Managing Director of Teleca Solutions Italia.

"In this day and age, companies need to be able to reduce the costs and risks of innovation. Teleca Solutions helps them evaluate the actual benefits of introducing new technologies into their processes and does so with the support of ISL (Innovative Solutions Lab), a new laboratory based in Milan, set up by us, and specialising in the development of prototype solutions.

The lab is interconnected with other laboratories worldwide, in particular with the main one based in Sweden. On top of giving customers estimates on return on investment, ISL also establishes the necessary criteria and measurement processes to verify that the expected returns are actually realized throughout the different stages, both with respect to costs and benefits. The projects we prepare for our customers often originate from a pilot project run at the Lab which then leads to the implementation of all the relevant applications. Our projects cover both the integration of new technologies within pre-existing customer structures and the evaluation of the impact those new technologies will have on company processes."

