

Tra gli stand

«Noi oggi comunichiamo così...», Storie di ordinaria innovazione

Tre giorni nel futuro. Lo Smau, il salone milanese dedicato all'hi-tech, resterà aperto da mercoledì 21 a venerdì 23 ottobre. Sono cinquecento gli espositori nei padiglioni 3 e 4 di Fieramilanocity, dove si attendono 50 mila visitatori, in prevalenza operatori d'affari.

Nel padiglione 3, Smau Trade è rivolto al commercio, con le tecnologie «mobile & wireless» per conoscere il futuro della comunicazione in movimento, l'eCommerce e le nuove tendenze del marketing per Internet, dopo l'avvento del web 2.0.

Nel padiglione 4 trovano posto Smau Business, con le applicazioni per l'impresa e la pubblica amministrazione; Information Security, con le soluzioni per la sicurezza aziendale; i Percorsi dell'innovazione, con le storie di successo.

Lo spazio Seacure.it è dedicato alla ricerca nella sicurezza informatica, con guru del settore come Mikko Hypponen, Max Kilger e Dino Dai Zovi, hacker famoso per essere riuscito a violare la sicurezza di un Mac.

Il costo giornaliero del biglietto d'ingresso è 15 euro. Prima di entrare è d'obbligo registrarsi sul sito www.smau.it.

Piace la tv ultrapiatta

Per l'information technology sarà un inverno freddo, con un calo del mercato vicino al 4,5%. Per contrasto, crescono però il consumer elettronico (+1,6%) e il comparto software (+0,6%). È quanto rivela l'ultimo rapporto **Assintel**. Il dato peggiore riguarda i servizi It, che segnano una flessione del 6,3%. È in frenata anche

l'hardware: meno 5,1%.

Al di là del fatto che il nostro Paese figura 48esimo nel rapporto sulla competitività del World Economic Forum, per Giorgio Rapari (nella foto), presidente di **Assintel**, «preoccupa la bassa priorità dell'It negli impegni del governo: è la prova che ancora manca un approccio maturo alla competitività del Paese».

La speranza è affidata al digitale terrestre, che farà superare i 4 milioni di apparecchi ultrapiatti venduti. In aumento, quindi, la propensione all'acquisto hi-tech: +1,6% rispetto allo scorso anno.

E-commerce per gli sposi

Gestire via Internet i punti vendita è una delle sfide sia della grande distribuzione organizzata, sia dei piccoli imprenditori. I problemi da risolvere sono la continuità dei servizi e la sicurezza nelle transazioni. Un esempio per affrontarli viene da Kasanova, azienda di Arcore (Milano) fondata da Giannina Fontana (nella foto). Nata nel '68 come grossista di casalinghi, oggi con 200 punti vendita, 288 dipendenti e 54 milioni di euro di fatturato, è la

maggior catena di negozi per liste nozze. Il punto di forza per l'espansione è proprio il sistema di e-commerce. Per collegare sede centrale e negozi, l'azienda ha introdotto una Virtual private network (Vpn), una rete privata fra soggetti che condividono Internet. La banda larga,

spiegano in azienda, ha consentito di migliorare lo scambio dei dati, abbattendo i costi.

Voci di magazzino

Usare i comandi vocali per la gestione del magazzino e il prelievo del materiale, al posto dei tradizionali terminali elettronici.

È questa la scelta adottata da Scapa Italia di Marzano (Pavia), guidata da Paolo Cusin (nella foto), che opera nella distribuzione di forniture alimentari per ristorazione collet-

tiva, con oltre 5 mila voci a magazzino. L'operatore attraverso una cuffia riceve dal computer gli ordini del materiale da raccogliere e dopo il prelievo comunica al computer l'avvenuto pick-up. Così il server centrale controlla sia gli ordini dei clienti, che le successive forniture dei prodotti alimentari.

Attualmente Scapa con 35 postazioni multilingua di voice-picking, movimentata ogni giorno 40 mila colli spediti in tutta Italia da 37 automezzi.

Condivisione dati

Integrare i dati dell'azienda con quelli dei fornitori, con informazioni logistiche e amministrative.

È una priorità di molte imprese che usano gli strumenti dell'Ict per diventare più competitive. Un caso è Co-Ver, azienda piemontese di impiantistica nata nel 1983, che ha costituito un gruppo industriale composto da 20 imprese dei settori energia, ambiente e chimico-farmaceutico. Nella

foto: Paolo Polonioli, alla guida di Co-Ver industrial.

Il gruppo, 150 milioni di fatturato, si è focalizzato sulla fornitura nell'ingegneria civile e ambientale. Le competenze sono fondamentali e richiedono una gestione che condivida le informazioni.

Perciò sono stati integrati i vecchi programmi Erp e il nuovo sistema documentale Oracle Universal Content Management. Il progetto ha portato anche alla condivisione dei flussi dati di partner e fornitori esterni.

La forza di 1.000 Pc

Offrire alla casa costruttrici di automobili tutti i supporti necessari all'industrializzazione di una nuova vettura. Dalla definizione stilistica alla realizzazione di prototipi, incluso testing e avvio produttivo.

Questo il core business della Italdesign Giugiaro di Moncalieri (1.000 dipendenti e 150 milioni di euro di fatturato), guidata da Giorgetto Giugiaro (nella foto). Da qualche anno, grazie alla collaborazione con Var Group, un business partner di Ibm, Italdesign ha messo in cantiere un progetto per rinnovare l'architettura It.

Oggi l'intero sistema computerizzato si avvale del lavoro in parallelo di 170 processori con una memoria Ram da 1 TeraByte (migliaia di miliardi di Byte). Per intenderci mille volte più potente di un normale Pc. È questa la potenza di calcolo necessaria all'azienda torinese per eseguire progetti grafici



Immagine economica



Immagine economica



Immagine economica

