



Ambizione Italia per le PMI:
storie d'innovazione digitale
e Made-in-Italy

Viviamo in un'era di costante evoluzione tecnologica, che ha interessato ogni ambito della nostra vita, dalla sfera privata al mondo professionale, rivoluzionando il modo in cui ci relazioniamo, lavoriamo e facciamo business. Cloud Computing e Intelligenza Artificiale aprono molteplici opportunità, aiutando aziende di qualsiasi settore e dimensione a risolvere problemi complessi, ottimizzare produttività ed efficienza e fronteggiare la concorrenza in mercati sempre più globali.

Il digitale rappresenta una leva di competitività soprattutto per le realtà più piccole, avviando in modo semplice e accessibile progetti d'innovazione in grado di sostenerle nel proprio percorso di sviluppo. La tecnologia si conferma quindi un driver di crescita strategico in uno scenario come quello italiano, ove il tessuto economico è largamente rappresentato da PMI che risultano leader in Europa per numero di attività, fatturato, valore aggiunto e occupati. Siamo infatti primi in UE per numero di imprese, circa 4,4 milioni (ISTAT), di cui oltre il 99% è costituito da aziende di piccole e medie dimensioni: un tratto distintivo dell'economia italiana, ove le PMI riflettono tradizioni e imprenditorialità diffuse nei territori e giocano un ruolo chiave, non solo dal punto di vista economico, ma anche culturale e sociale. Promuoverne l'innovazione significa, pertanto, contribuire alla competitività dell'intero Paese.

Spesso le PMI comprendono i vantaggi della trasformazione digitale, ma faticano a cavalcarla, dovendo affrontare sfide complesse legate alle risorse limitate, al peso della burocrazia, al passaggio generazionale e al difficile reperimento delle competenze. Ecco perché è necessario guidarle in un processo di modernizzazione a tutto tondo, ove l'integrazione di nuova tecnologia possa rappresentare un elemento disruptive per ripensare modelli di relazione e business al passo con i tempi e mettere in circolo l'innovazione nelle filiere e nei territori. La formazione e la condivisione di best practice sono un imperativo in questo senso per adeguare le competenze e per ispirare imprenditori e manager a fare sistema. Microsoft s'impegna da sempre insieme al proprio ecosistema di oltre 10.000 Partner sul territorio,

che mettono a disposizione 350.000 risorse qualificate, per aiutare anche le realtà più piccole a prendere consapevolezza delle opportunità del digitale e a intraprendere progetti di trasformazione in linea con le proprie esigenze e ambizioni. È con questo intento che è nato il progetto "Ambizione Italia per le PMI: storie di innovazione digitale e Made-in-Italy", con l'obiettivo di supportare l'innovazione delle piccole e medie realtà del Paese, grazie alla condivisione di buone pratiche per il diffondersi di una cultura digitale funzionale alla crescita.

Non mancano gli esempi virtuosi di aziende che grazie alle nuove tecnologie hanno ripensato il loro modo di lavorare per aumentare la produttività e la collaborazione dei dipendenti in piena sicurezza, per modernizzare i processi interni e le operation, per migliorare le interazioni con i clienti e per supportare in modo efficace lo sviluppo di prodotti e servizi, ottenendo un vantaggio competitivo e tenendo alta la bandiera del Made-in-Italy. Con l'obiettivo di favorire il knowledge sharing, abbiamo lavorato a stretto contatto con il nostro ecosistema di partner per intercettare, raccontare e valorizzare storie di trasformazione in cui la tradizione e l'artigianalità si fondono con il digitale per dar luogo a innovazione e crescita. Questa raccolta di storie racconta proprio un'Italia in movimento, i cui protagonisti hanno avuto il merito di intravedere le possibilità della tecnologia e di aprirsi a nuovi orizzonti. Passione, creatività e ingegno umano si fondono con la potenza computazionale e le possibilità di condivisione e comunicazione offerte da soluzioni tecnologiche innovative, aumentando esponenzialmente le possibilità di sviluppo.

Ci auguriamo che l'approfondimento di questi casi d'eccellenza possa ispirare un dialogo virtuoso lungo tutto lo Stivale.

Luba Manolova
Direttore della Divisione Microsoft 365
di Microsoft Italia



4	○	Alfagomma
8	○	Astigiana Gomme
12	○	Ciacci Piccolomini d'Aragona
17	○	Gruppo Cantelli
21	○	Gruppo Francesco Massa
25	○	Hibourama
29	○	Mariani
33	○	Micys - Pupa
38	○	Opera

Indice



ALFAGOMMA E MICROSOFT:

GOVERNANCE E MODERN WORKPLACE GUIDANO LA TRASFORMAZIONE DIGITALE DI ALFAGOMMA A SUPPORTO DELLA CRESCITA GLOBALE DEL GRUPPO

- 4 ●
○
○
○
○
○
○
○
○
- Sotto la guida del partner Var Group, Alfagomma ha scelto Microsoft Office 365, Azure ed Enterprise Mobility + Security per centralizzare la gestione e proteggere i sistemi informativi del Gruppo dislocati in tutto il mondo e per promuovere la produttività e la collaborazione dei 3.600 dipendenti.*

L'Azienda

Da oltre 60 anni Alfagomma produce e distribuisce prodotti di elevata qualità in tutto il mondo, offrendo un servizio eccellente e soluzioni personalizzate in base alle esigenze dei clienti.

L'azienda è leader mondiale nella produzione di sistemi per fluidi industriali e idraulici.

Alfagomma è un fornitore d'eccellenza che offre ai suoi clienti soluzioni integrate, personalizzate composte da una gamma completa di prodotti quali: tubi idraulici in gomma e termoplastici, raccordi e adattatori idraulici, innesti rapidi e piastre multi-connesione, giunti girevoli e plug-in connector, tubi idraulici assemblati, tubi rigidi, in gomma e in acciaio inox corrugato, raccordi industriali e tubi industriali assemblati.

L'azienda è presente in tutto il mondo con 85 filiali, e dispone di produzioni personalizzate in base alle esigenze del territorio in cui si trova tra le 21 nazioni in cui ha stabilimenti produttivi.

Questa è la strategia di Alfagomma per supportare i clienti presenti nei 5 continenti e, in particolare, in Italia, Francia, Germania, Regno Unito, Grecia, Svezia, Finlandia, Danimarca, Norvegia, Estonia, Stati Uniti, Canada, Brasile, Argentina, Australia, Cina, Singapore, Corea del Sud, Malesia, Indonesia e Sud Africa.

Azienda:

Alfagomma Spa
www.alfagomma.com/it
Settore manifatturiero
Vimercate (MB), Lombardia



Partner:

Var Group
www.vargroup.it



Soluzioni adottate:

Microsoft Office 365
Azure



Le esigenze di base

Con una distribuzione così geograficamente articolata, Alfagomma aveva l'esigenza di **migliorare la collaborazione e la condivisione di informazioni** tra team sempre più internazionali e **razionalizzare tutta la sua infrastruttura IT per gestire al meglio i sistemi informativi** dislocati in ciascuna parte del mondo.

Molto spesso, infatti, il team IT doveva spostarsi da un paese all'altro per risolvere le numerose problematiche che di volta in volta si presentavano nei diversi territori.

L'occasione si è presentata quando, due anni fa, si sono verificati problemi hardware in un server della sede di Singapore, territorio cruciale che rappresenta un importante snodo tra l'Australia e la Malesia.

Grazie al **supporto strategico del partner Var Group**, l'azienda ha gradualmente intrapreso un **progetto di trasformazione digitale** volto a consolidare i sistemi gestionali e di posta elettronica, a potenziare la condivisione e la gestione remota dei servizi informatici e ridurre drasticamente gli spostamenti necessari.



Il progetto di trasformazione digitale

Il percorso di digital transformation di Alfacomma, sotto la guida di Var Group, è quindi iniziato con il passaggio dalla soluzione Exchange Server on premise alle soluzioni online del pacchetto **Office 365**, permettendo ai dipendenti della sede italiana di accedere ai **tool di produttività individuale e collaborazione in Cloud** e all'azienda di beneficiare di **aggiornamenti costanti** delle funzionalità e **massime garanzie di sicurezza**.

Alfacomma ha inoltre deciso di adottare anche la tecnologia cloud Microsoft seguendo un modello ibrido: per ottimizzare la continuità operativa delle sedi estere, l'azienda ha infatti scelto **Microsoft Azure** come **piattaforma principale per tutta l'Area asiatica e quella australiana** e prevede, in futuro, di migrare in cloud anche l'infrastruttura europea. Determinante è stato il ruolo di Var Group che, una volta ricevuti gli input da Alfacomma, ha ideato e sviluppato il progetto seguendo tutti i test e le attività di gestione e manutenzione.



Benefici e prospettive future

Dopo la prima adozione nella sede italiana del Gruppo della suite cloud **Office 365**, Alfagomma ha registrato **benefici notevoli in termini di collaborazione e produttività**, permettendo ai dipendenti di accedere ai file in qualunque momento e da qualsiasi device per poter proseguire il proprio lavoro ovunque ci si trovi. In risposta alla proliferazione di **team sempre più globali e mobili**, l'azienda prevede quindi per il futuro l'implementazione delle **soluzioni di collaborazione come Microsoft Teams e SharePoint Online per tutte le sedi globali**, con l'obiettivo di estendere la possibilità di condivisione di file e conoscenze nei 5 continenti.

Il passaggio al cloud pubblico di **Microsoft Azure**, con il supporto di Var Group, ha giocato un ruolo strategico nella **centralizzazione della governance** di tutte le sedi di Alfagomma, offrendo al Gruppo benefici concreti in termini di **efficienza e continuità operativa**. La presenza di Data Center a supporto della piattaforma in ogni area del mondo **evita i tempi di latenza e garantisce all'azienda sicurezza e continuità del business**. Alfagomma ha snellito l'attività del team IT, **riducendo drasticamente tutte le trasferte** prima necessarie a gestire manutenzioni e malfunzionamenti, permettendo così agli specialisti di utilizzare il tempo risparmiato per focalizzarsi sui progetti legati al business, e oggi conta su **un'infrastruttura sicura sempre disponibile e flessibile**. I prossimi step prevedono la migrazione in cloud dei diversi ERP delle sedi Alfagomma e del sistema di Business Intelligence.

Infine, il progetto si concluderà con l'adozione della suite **Enterprise Mobility + Security** di Microsoft per ottimizzare la gestione della sicurezza di tutta l'infrastruttura interna ed esterna al perimetro aziendale di Alfagomma e per beneficiare dei più elevati standard di sicurezza in linea con le normative internazionali come il GDPR.



"Abbiamo individuato in Microsoft Azure la soluzione ideale per centralizzare i sistemi informativi grazie al fatto che ha numerosi data center distribuiti in tutto il mondo. Questo ci ha dato modo di centralizzare in un'unica piattaforma tutte le nostre infrastrutture IT, pur mantenendo una gestione locale. Var Group ci ha accompagnato in questo percorso di trasformazione digitale, prendendosi in carico l'intero progetto e affiancandoci nel delineare gli sviluppi futuri che porteranno ad Alfagomma una sempre maggiore efficienza. Tra i prossimi passi, intendiamo sfruttare maggiormente le soluzioni di collaborazione offerte dalla suite Office 365, che permetterà ai nostri team globali di migliorare lo scambio di idee, know how e informazioni per ottimizzare i processi e accelerare l'innovazione" dichiara **Salvatore Gozzo, IT Team Leader di Alfagomma.**



ASTIGIANA GOMME E MICROSOFT:

LA FORNITURA DEI PNEUMATICI DIVENTA SMART

8 ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●

Astigiana Gomme, grazie al supporto strategico del partner Welol NEXT, punta sulle soluzioni di produttività e sul Cloud Microsoft per completare un ambizioso percorso di trasformazione digitale a 360° volto a migliorare la relazione con i clienti, ottimizzare la produttività e rendere efficienti i processi aziendali.

L'Azienda

Astigiana Gomme è un player di primissimo livello nel mercato della distribuzione di pneumatici. L'azienda conta **più di 30 anni d'esperienza con 200 mila pneumatici venduti ogni anno.**

Grazie ad una rete di fornitori che garantiscono un'ampia gamma di pneumatici delle migliori marche, Astigiana Gomme ha una distribuzione capillare su gran parte del nord Italia attraverso una rete di **5.000 gommisti** o centri assistenza associati.

<p>Azienda:</p> <p>Astigiana Gomme www.astigianagomme.it Commercializzazione pneumatici Piemonte - Asti</p> 	<p>Partner:</p> <p>Welol Next www.welol.it</p> 	<p>Soluzioni adottate:</p> <p>Microsoft Office 365 E3 Azure AppService Azure SQL Database (PaaS)</p> 
--	---	---

Le esigenze di base

L'esigenza di creare un'infrastruttura che ottimizzasse lo scambio di informazioni e la collaborazione all'interno dell'azienda, così come il flusso di distribuzione degli pneumatici per i clienti B2B e B2C è partita dalla consapevolezza che la trasformazione digitale sta investendo tutti i settori, anche quelli un tempo considerati tradizionali o lontani dal mondo della tecnologia, rendendo necessario anche per un'azienda storica come Astigiana Gomme affidarsi a soluzioni innovative per ottimizzare i propri processi e rimanere competitiva.

Investire in un progetto di **digital transformation** che mette in campo **modern workplace** e **Artificial Intelligence** è un aspetto essenziale per venire incontro alle esigenze di clienti sempre più evoluti.

Puntare al miglioramento del servizio e dell'esperienza cliente e aumentare la velocità di gestione del business attraverso una migliore condivisione delle informazioni e processi automatizzati, è la risposta.

In questo scenario la soluzione è stata di dotarsi di **tool avanzati per la produttività individuale e la collaboration** e una **piattaforma intelligente, integrata ed efficiente**, in grado di accompagnare l'azienda nel suo percorso di crescita.



Il progetto di trasformazione digitale

Il percorso di trasformazione digitale di Astigiana Gomme ha preso il via con l'adozione di **Office 365** a tutti i livelli aziendali e in ogni area di business. Il passaggio alle soluzioni di produttività e collaborazione in Cloud ha permesso all'azienda di dar vita a un vero **modern workplace**, potenziando lo scambio di informazioni, velocizzando i processi e consentendo ai dipendenti di proseguire il proprio lavoro ovunque, in qualunque momento e da qualsiasi device.

Microsoft Teams, l'hub per la collaborazione online integrato in Office 365, è stato inoltre sfruttato dal partner Welol NEXT per collaborare con gli specialisti interni all'azienda durante il processo di ideazione e implementazione del

progetto di trasformazione digitale. Grazie alla creazione di canali tematici e a riunioni settimanali svolte online, cliente e partner hanno potuto rimanere costantemente aggiornati sull'avanzamento del processo e affrontare tempestivamente eventuali problematiche.

Inoltre, Welol NEXT ha sviluppato un'**innovativa soluzione di "brokeraggio di pneumatici" basata sul cloud Microsoft Azure** per rispondere all'esigenza primaria di Astigiana Gomme di gestire da un'unica piattaforma tutte le logiche di business che permettono, partendo dalla richiesta del cliente, di verificare in autonomia e in tempo reale le disponibilità degli pneumatici in-house, o presso i fornitori, e poter immediatamente fare l'ordine, rendendo disponibile tutto il flusso attraverso adeguati strumenti informatici.

Il triplice obiettivo con il quale il partner ha sviluppato la **piattaforma NasDuck** era permettere ad Astigiana Gomme di:

- Ottimizzare l'architettura dell'ecosistema software migrando tutti i servizi di Astigiana Gomme verso un'architettura cloud, interamente basata su piattaforme web che permetta di ridurre l'effettivo costo di gestione (TCO) e garantisca la fruibilità ai servizi da qualsiasi device e in qualsiasi luogo fisico.
- Introdurre nuovi modelli di produttività e smartworking svincolando gli operatori dalla fisicità del computer e migliorando la collaborazione e la comunicazione tra i 5.000 gommisti e centri assistenza associati.
- Estrarre valore dall'analisi dei dati raccolti dalle varie piattaforme, integrando questi ultimi con fonti dati esterne (ad es. nuove immatricolazioni e parco veicoli circolante) per modificare il business model di Astigiana Gomme e permettere al cliente di selezionare il prodotto più adatto alle proprie esigenze.

Welol NEXT ha applicato il paradigma **Platform As a Service** (PaaS) nella realizzazione della piattaforma NasDuck dovendo garantire il miglior livello di prestazioni possibili in uno scenario altamente variabile, dove la stagionalità dei prodotti e delle richieste richiede una soluzione in grado di scalare dinamicamente in funzione del carico.



Benefici e prospettive future

Office 365 ha permesso di migliorare notevolmente la **produttività dei dipendenti**, consentendo di accedere ai propri file in qualunque momento, anche durante le trasferte presso clienti e fornitori. La suite di produttività ha inoltre giocato un **ruolo strategico durante il processo di adozione della nuova piattaforma NasDuck**, consentendo al partner Welol NEXT di monitorare l'avanzamento del progetto senza sprecare tempo in spostamenti.

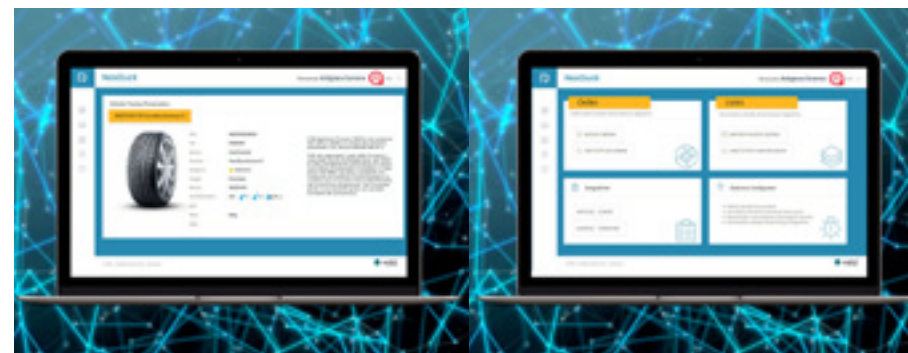
NasDuck ha inoltre migliorato sensibilmente la **quotidiana operatività** degli operatori, consentendo loro di utilizzare un unico strumento per caricare i prezzi di acquisto, effettuare un ordine per conto di un cliente, effettuare un ordine fornitore per approvvigionare il magazzino di Astigiana Gomme, visualizzare e modificare la scheda tecnica di un prodotto.

Grazie a **NasDuck**, Astigiana Gomme ha incrementato notevolmente i numeri della sua commercializzazione passando **da 8 a oltre 150 marche di pneumatici gestite sulla propria piattaforma**. Il numero di singole referenze gestite è passato **da circa 10.000 SKU a oltre 200.000**.

NasDuck consente al cliente la consultazione in tempo reale di tutte le informazioni relative agli pneumatici richiesti mostrando al cliente varie opzioni di acquisto (il più economico, il più vicino al centro gomme richiesto dal cliente, alternative di altri brand consigliati dalla piattaforma). Questo si traduce in un **aumento generale di efficienza** potendo garantire una più alta percentuale di unità vendute in rapporto alle richieste dei clienti.

Astigiana Gomme intende in futuro fare ulteriormente leva sul paradigma Platform as a Service e sui servizi di Machine Learning di Microsoft Azure per implementare all'interno dell'infrastruttura un processo che permetta di raccogliere dati sia sul prodotto che sulla filiera di vendita e sul cliente finale e, attraverso l'aggregazione e l'analisi, trasformarli in informazioni che possano supportare i processi decisionali dell'azienda.

Welol NEXT, con la propria divisione di Data Science, sta lavorando su algoritmi di intelligenza artificiale (già in fase di realizzazione) per migliorare gli aspetti logistici del business, uno dei driver principali per l'ottimizzazione dei processi di Astigiana Gomme.



"Ci auguriamo che questo progetto diventi in breve tempo un elemento centrale nella gestione strategica dell'azienda e porti ad un significativo aumento dell'efficienza operativa in cui professionalità ed efficienza si muovono di pari passo per incrementare il vantaggio competitivo sui concorrenti", ha dichiarato **Gonzalo di Piero, Business Development Manager di Astigiana Gomme**.



Le esigenze di base

Ciacci Piccolomini d'Aragona ha dato avvio a un processo d'innovazione con l'obiettivo di svecchiare e consegnare **nuovi strumenti di produttività individuale e collaborazione**, per consentire alle persone di lavorare al meglio, senza interruzioni, anche in caso di trasferte all'estero, quando invece in passato la posta elettronica era fruibile solo dalle postazioni aziendali. Il business di Ciacci Piccolomini d'Aragona è votato alla produzione e distribuzione del Brunello di Montalcino in tutto il mondo, pertanto non ha confini. Il progetto di Digital Transformation aveva, quindi, lo scopo di **aiutare il personale – per esempio il commerciale - ad accedere alle informazioni anche in mobilità**, in modo più veloce e da qualunque device, per agevolarne l'operatività.

La tradizione legata a un mercato che deve ancora oggi "toccare con mano" e degustare il prodotto, aveva necessità di sposarsi con l'ammmodernamento tecnologico. Il tutto in un contesto geografico caratterizzato da un digital divide importante.

Prima del progetto avviato con il cloud Microsoft, presso la tenuta un server obsoleto gestiva tutte le anime tecnologiche presenti in azienda: i documenti, la posta elettronica, il gestionale, gli accessi ai PC.



Il progetto di trasformazione digitale

A partire da questa esigenza di ammodernamento, Ciacci Piccolomini d'Aragona ha scelto di puntare sul **Cloud Computing di Microsoft** e Office 365 è stato installato su tutte le macchine. È stato quindi disattivato il vecchio Exchange Server e il servizio di posta è stato migrato sulla **piattaforma cloud Office 365**. Tutte le aree aziendali, compreso lo show-room, possono oggi beneficiare delle **soluzioni Microsoft, fruibili da diversi device, oltre che da PC**, per rispondere a qualsiasi esigenza, dalle prenotazioni, alle visite, alla cantina, alle fatturazioni.

Non avendo al proprio interno un referente per i sistemi informativi, Ciacci Piccolomini d'Aragona si è affidata all'expertise del Partner di Microsoft **Si-Net**, che ha gestito completamente il progetto, proponendo di abbandonare il sistema on premise, che rendeva l'azienda "un'isola" con la quale era possibile interagire unicamente face-to-face, per passare al Cloud Computing, sfruttando tutte le sue potenzialità, compresa quella di poter **collaborare per la gestione dell'IT e la risoluzione di eventuali problematiche**, anche rimanendo distanti geograficamente, in modo rapido e immediato.



Benefici e prospettive future

Software sempre aggiornati, minori difficoltà di gestione e manutenzione, la possibilità di superare in qualche modo le limitazioni causate dal digital divide. Anche solo dal punto di vista tecnologico, l'adozione di Office 365 ha aiutato Ciacci Piccolomini d'Aragona a compiere un passo importante verso una **migliore produttività**. E soprattutto ha modificato in modo dinamico la collaborazione tra le persone.

- Prima dell'avvento di Office 365, spesso non era possibile lavorare senza interruzioni, a causa della **scarsa connessione tipica del territorio**. La posta elettronica era, inoltre, consultabile unicamente dall'azienda, mentre oggi **il personale può accedervi tramite il device che desidera**, dal tablet allo smartphone, **da ogni luogo**, bypassando in questo modo il problema "banda larga".
- Prima era impossibile il contatto diretto e in tempo reale **tra la sede e la persona dedicata alle Vendite**, molto spesso in viaggio all'estero. Il business si muoveva così a singhiozzo, con momenti di "pausa" corrispondenti all'assenza del commerciale. Oggi **le comunicazioni possono invece fluire in tempo reale** e senza interruzioni, condividendo informazioni e documenti in modo semplice e immediato.
- È inoltre possibile utilizzare, per le **comunicazioni anche con l'esterno, con fornitori e partner, Teams**, la piattaforma che integra persone, contenuti e strumenti, **semplificando la collaborazione e il lavoro in gruppo**. Un caso di applicazione è proprio legato al **gruppo di lavoro IT** e quindi al rapporto costante con il partner Si-Net per il supporto alle operazioni tecnologiche.
- Teams è stato attivato da poco, ma viene considerato uno strumento ad alto potenziale, in grado di cambiare realmente il modo di comunicare, aiutando a **condividere file e documenti anche con chi si trova fuori sede**. L'attività di marketing di Ciacci Piccolomini d'Aragona prevede che l'azienda partecipi alle più importanti **fiere di settore**, tra cui il Vinitaly. Anche in questo caso, poter accedere ai documenti della posta, o comunicare tramite Teams con l'azienda, diventa strategico per **gestire in modo costante l'operatività quotidiana ed evitare fastidiosi "colli di bottiglia"**.



Nel complesso, in un mercato che si può considerare di nicchia, innestato su un territorio altrettanto circoscritto - per il Brunello di Montalcino si parla di **11 milioni di bottiglie in totale** -, con pochi player e un business ancora tradizionale, ma assolutamente votato all'export, l'avvento della piattaforma di produttività cloud di Microsoft ha rappresentato, per Ciacci Piccolomini d'Aragona, la possibilità di **migliorare il lavoro quotidiano lato rapporto con i clienti, gli importatori, i partner, nonché le comunicazioni intra-aziendali**. Un domani, non appena sarà disponibile maggiore banda, l'intenzione dell'azienda è quella di passare totalmente al cloud, puntando sulla piattaforma **Microsoft Azure**.

I prossimi step della Digital Transformation vedono l'azienda impegnata a sfruttare tutte le feature delle soluzioni tecnologiche già in essere, integrate in Office 365.

Un progetto ambizioso nel segno del marketing è quello di utilizzare Teams per dare avvio a degustazioni via web. Sono tantissime le attività di degustazione e presentazione svolte da Ciacci Piccolomini d'Aragona, sia in Italia, sia all'estero,

per un totale di circa 40 all'anno. **Teams potrebbe risultare lo strumento abilitante per proporre una nuova forma di "degustazione digitale"**.

L'idea, da sempre nei pensieri del Direttore Generale, potrebbe prendere vita attraverso appuntamenti da fissare in videoconferenza, nei quali le persone, dopo aver ricevuto la bottiglia, la assaggino insieme e si confrontino sul prodotto, potendo interagire anche visivamente con gli altri interlocutori. Un'idea avanguardistica che potrebbe, per esempio, funzionare bene con mercati molto avanzati come il Giappone. L'iniziativa sarebbe la prima nel suo genere per l'intero mercato del Brunello di Montalcino e motivo di vanto per tutto il Consorzio.

Sul fronte del business, un supporto decisionale e uno strumento per una migliore conoscenza dei mercati potrebbe, inoltre, giungere dall'utilizzo del cruscotto di business intelligence **Power BI**, che in futuro potrebbe consentire di ottenere informazioni utili per operare scelte strategiche, mixando dati aziendali, di scenario, agronomici e metereologici.

"In un mercato in cui il contatto diretto tra le persone è l'elemento essenziale per la compravendita, il Cloud Computing di Microsoft e in particolare Office 365 ci aiutano a essere pronti e reattivi, a gestire meglio informazioni e documenti e soprattutto a collaborare in tempo reale, sia internamente che con partner, clienti e fornitori, anche quando siamo fuori dalla sede aziendale, durante le fiere e gli eventi di degustazione", ha dichiarato **Alex Bianchini, Responsabile di produzione di Ciacci Piccolomini d'Aragona**.

"Il Cloud, ci sta in qualche modo supportando nel superare il problema del digital divide, che ancora è presente nel nostro territorio, garantendo accesso anche fuori dalla sede e quindi continuità del lavoro nei punti di maggiore connessione. Finalmente siamo meno 'isolati' e riusciamo più facilmente a collaborare. Non solo, il cloud ha il vantaggio di essere scalabile e ci seguirà nel percorso di crescita dell'azienda, rispondendo in modo flessibile alle esigenze organizzative. Confidiamo, inoltre, di poter attivare nuove modalità di degustazione online tramite Microsoft Teams e di portare vera innovazione all'interno di tutto il comparto del Brunello di Montalcino", ha dichiarato **Mauro Zanca, Direttore Generale di Ciacci Piccolomini d'Aragona**.

GRUPPO CANTELLI E MICROSOFT:

UN GIOIELLO DI TECNOLOGIA AL SERVIZIO DELLA CRESCITA DEL BRAND

- 17 ● Gruppo Cantelli si affida alle soluzioni Cloud di Microsoft a supporto della rapida espansione de "La Gioielleria", il giovane brand con l'obiettivo di far riscoprire le eccellenze orafe italiane all'interno della grande distribuzione.
- Il Gruppo ha adottato Office 365, Azure e Dynamics NAV per ottimizzare la collaborazione, la condivisione di informazioni e la gestione dei punti vendita.

<p>Azienda:</p> <p>Gruppo Cantelli s.r.l. www.lagioielleria.it Retail Emilia Romagna - Imola (BO)</p> 	<p>Partner:</p> <p>Gruppo Sistema www.grupposistema.it</p> 	<p>Soluzioni adottate:</p> <p>Microsoft Office 365 Azure Dynamics NAV</p> 
--	---	--

L'Azienda

Gruppo Cantelli, un'azienda giovane e intraprendente con radici solide, è specializzata nel **commercio di gioielli in oro, argento e diamanti**. Il marchio de "La Gioielleria" nasce nel 2015 su iniziativa di un gruppo di imprenditori con esperienza ventennale nel settore preziosi e retail con l'**obiettivo di avviare una rete di negozi specializzati nel commercio di gioielli preziosi operanti all'interno della grande distribuzione**.

La mission aziendale è quella di **far riscoprire le eccellenze orafe italiane** elogiate già all'estero per la qualità delle loro lavorazioni artigianali, grazie alla professionalità del team di vendita che, come "gioiellieri di fiducia", guidano il cliente nell'acquisto e alla scoperta di un sapere orafico che è stato tramandato di generazione in generazione e che si è arricchito con la ricerca costante di nuovi design e tecnologie.

Partita nel 2015 con un solo negozio, grazie ad un accordo di partnership con una grande realtà della distribuzione organizzata italiana, l'azienda gestisce attualmente dalla sede centrale di Imola **20 negozi** a marchio "La Gioielleria", con un indotto di **90 dipendenti** e produce un **fatturato di 14 milioni di euro** (dato 2018) ed uno **sviluppo pianificato nel 2019 che prevede l'apertura di ulteriori 8 negozi**.

Nel mondo della grande distribuzione, "La Gioielleria" propone un recupero qualitativo e valoriale attraverso negozi moderni dall'ambiente familiare, un'offerta simile a quella delle oreficerie di paese di una volta, prodotti variegati e preziosi, tanta comunicazione e un team motivato.

La volontà di diversificarsi all'interno della grande distribuzione si fonde perfettamente con l'offerta di gioielli preziosi ad un prezzo competitivo che non andrà mai a discapito della qualità eccellente dei prodotti.

Questo esclusivo rapporto qualità-prezzo è il risultato di un **legame profondo e duraturo con realtà italiane e internazionali nel settore della gioielleria**, che permette all'azienda di proporre tra le collezioni gioielli esclusivi concepiti ad hoc.

Nel 2018 la nascita del sito web de "La Gioielleria" prosegue lo sviluppo in divenire di questa azienda che guarda al futuro e al continuo adeguamento dei mercati.

Le esigenze di base

“La Gioielleria”, in quanto start-up, **necessitava di un sistema ERP** per la gestione e l’amministrazione a supporto e controllo di tutte le operatività dell’azienda **che garantisse sicurezza e stabilità dei dati**.

Una piattaforma flessibile e **soluzioni di produttività e condivisione delle informazioni** che offrissero la possibilità di comunicare e accedere a file e dati

sia dalla sede sia dai punti vendita dislocati sul territorio italiano, così come in mobilità.

Ultima ma non meno importante, la possibilità di avere un **sistema informativo facilmente integrabile** con i sistemi di una importante catena italiana di supermercati.



Il progetto di trasformazione digitale

Il progetto di trasformazione digitale de “La Gioielleria” è nato di pari passo con l’evoluzione aziendale e la **scelta delle soluzioni tecnologiche Microsoft rappresentava la risposta perfetta per adattabilità e innovazione alle esigenze espresse e prospettate in vista della futura crescita del brand.**

Sotto la spinta del CEO, l’azienda ha quindi avviato un ambizioso percorso di digital transformation con l’introduzione, e successiva implementazione, di **Microsoft Dynamics Nav** per la flessibilità nella gestione delle operazioni aziendali e la nativa integrazione con l’ecosistema delle applicazioni Microsoft.

Il Gruppo ha infatti adottato anche la suite di produttività e collaborazione **Office 365**, per l’automazione della posta aziendale, l’accesso in Cloud ai documenti e al flusso di lavoro, la collaborazione e la condivisione di informazioni e conoscenze tramite **Teams**, tool utilizzato anche per gestire videoconferenze con i responsabili dei punti vendita distribuiti sul territorio.

Gruppo Sistema ha avuto un ruolo importante per le competenze specifiche nel settore gioielleria, il supporto nella definizione degli aspetti progettuali dedicati allo sviluppo del sistema informativo aziendale e all’adozione della tecnologia di Microsoft Azure e delle soluzioni di produttività di Office 365.



Benefici e prospettive future

La collaborazione con un partner qualificato e l'utilizzo di soluzioni innovative ha contribuito alla realizzazione di una serie di benefici riscontrabili sia dal punto di vista tecnologico che sul luogo di lavoro.

Il percorso di trasformazione digitale stabilito ha permesso di effettuare gli investimenti sul sistema informativo in modo graduale secondo lo sviluppo e le esigenze di crescita del business, risultando molto sostenibile.

L'adozione di **Office 365** ha permesso a "La Gioielleria" di dar vita a un vero **Modern Workplace**, offrendo ai dipendenti la possibilità di proseguire il proprio lavoro indipendentemente dalla propria posizione e dal dispositivo utilizzato e di collaborare anche con colleghi situati in sedi diverse. Inoltre, l'utilizzo dell'hub per la collaborazione **Microsoft Teams**, incluso in Office 365, ha permesso di risparmiare tempo e risorse, consentendo di **effettuare meeting e conferenze in digitale, evitando così inutili spostamenti**.

L'adozione delle **soluzioni ERP di Dynamics NAV**, in combinazione con la **piattaforma cloud Azure**, ha inoltre permesso di **automatizzare e collegare i dati sulle vendite e sugli acquisti, la contabilità e la gestione del magazzino**, in modo da avere una visione a **360° su tutti i processi** e visualizzare in modo intuitivo tutte le informazioni su un'unica piattaforma, per prendere **decisioni di business più rapide e ragionate**.

Grazie alla semplicità di utilizzo e alla facilità di fruizione del sistema, gli utenti con scarse competenze informatiche possono beneficiare di una veloce formazione, permettendo una rapida adozione delle soluzioni su tutto il territorio nazionale.

Le prospettive di sviluppo riguardano due nuovi progetti volti a migliorare la customer experience e beneficiare di insight strategici ai fini delle attività di business:

- **L'integrazione con il sito di vendita online**

L'azienda ha realizzato un **catalogo online (www.lagioielleria.it)** ricco di articoli di gioielleria di alta qualità, offrendo un ulteriore canale di acquisto ai propri clienti. Per arricchire i contenuti di servizio verso il consumatore finale, si prevede di integrare la piattaforma online con il sistema informativo aziendale e in particolare con Dynamics NAV.

- **Il progetto BI**

"La Gioielleria", dalla sua fondazione, è cresciuta sia in termini di business che in termini organizzativi e oggi sente la **necessità di uno strumento per l'analisi avanzata dei dati**. Avendo investito sulle piattaforme applicative Microsoft, la naturale evoluzione è rappresentata dalla soluzione **Microsoft Power BI**, nativamente integrata alla soluzione applicativa Dynamics Nav e Office 365.

Il progetto sarà basato, inizialmente, sulla realizzazione di report e cruscotto che permettano di analizzare i risultati delle vendite, degli acquisti e della produttività confrontati con i budget aziendali ed il Business Plan.

"Per raggiungere gli obiettivi fondamentali, legati alla propria mission, ogni azienda moderna deve avere, oltre ad un piano sostenibile, un management preparato e dei partner funzionali che supportino la crescita ed il modello di Business. Nel progetto "La Gioielleria" di Gruppo Cantelli, Microsoft è stato un partner strategico dall'inizio grazie alle soluzioni integrate proposte. La completezza, la stabilità e la modularità di un ERP come Dynamics Nav ci ha permesso di adattare il nostro sistema informativo al crescere delle nostre esigenze. Con il cloud, Microsoft Azure, abbiamo eliminato le distanze tra i negozi e la sede, mantenendo i nostri dati sempre protetti. Con Office 365 abbiamo reso possibile la multimedialità all'interno dell'Azienda e migliorato la produttività, mentre con l'adozione di Microsoft Power BI puntiamo a ottenere il controllo continuo e costante delle nostre performances". **Mario Caprioli CEO, Gruppo Cantelli**

GRUPPO FRANCESCO MASSA E MICROSOFT:

L'E-COMMERCE DEL GRUPPO CRESC E AUMENTA IL VANTAGGIO COMPETITIVO CON LA PIATTAFORMA CLOUD AZURE

- 21 ● Il gruppo pugliese specializzato nella vendita di abbigliamento e accessori dei più importanti fashion brand nazionali e internazionali ha scelto il cloud di Microsoft per migliorare l'efficienza dei propri siti di e-commerce, la customer experience e innovare con costanza servizi e proposte di vendita, per cavalcare i trend di un mercato fortemente competitivo.

L'Azienda

Abbigliamento, calzature, borse, accessori, gioielli, profumi, ma anche legate con il territorio e il turismo: un'experience visiva che non ha eguali e che si mischia con l'eleganza delle boutique e i palazzi in stile Barocco del centro di Martina Franca. Il **Gruppo Francesco Massa**, "The luxury retailer from Puglia-South of Italy", con le sue sei boutique ubicate in Valle D'Itria e i suoi siti di e-commerce www.massaboutique.com e www.outletmassa.com, è il **punto di riferimento per il fashion** regionale, nazionale e non solo.

L'azienda è attiva sul mercato dalla fine degli anni Settanta ed è ancora saldamente nelle mani della famiglia Massa, rappresentata dalla moglie del fondatore, Carmela, e dai suoi figli Giusy, Antonella, Alessio e Roberto.

Il fatturato del Gruppo, pari a 10 milioni di euro, deriva per il **50% dalle vendite generate dall'e-commerce, provenienti per il 65% dall'Italia.**

<p>Azienda: Gruppo Francesco Massa www.massaboutique.com Retail Puglia - (TA)</p> <p>massaboutique.com THE LUXURY RETAILER FROM PUGLIA - SOUTH OF ITALY</p>	<p>Partner: Code Architects www.codearchitects.com</p> <p>CODE architects</p>	<p>Soluzioni adottate: Microsoft Azure</p> <p> Microsoft</p>
--	---	---

Le esigenze di base

I siti del Gruppo Francesco Massa erano (e sono) in rapida crescita e l'azienda era alla ricerca della soluzione ottimale per **gestire le migliaia di visite giornaliere, offrire un servizio di eccellenza - e altamente personalizzato - ai clienti e gestire efficacemente i picchi di traffico e di acquisto** corrispondenti ai periodi delle promozioni, come il Black Friday e i mid-season sales. I siti di e-commerce del Gruppo, infatti, non riuscivano a mantenere adeguate performance, con conseguenti disservizi e danni di reputazione e di business.

Undici anni fa la società aveva avviato il proprio percorso digital puntando sullo sviluppo di competenze interne e su una gestione autonoma degli asset, per assicurarsi indipendenza e velocità nell'implementazione o nella gestione dei cambiamenti. **15 dei 40 dipendenti seguono** infatti, a qualche livello, **la gestione dei siti aziendali**, che vantano una media di **6.000 referenze a stagione**, con **500 referenze aggiunte mensilmente**. Nel 2016, in seguito alla crescita della dimensione delle vendite online, il Gruppo ha sentito l'esigenza di strutturarsi maggiormente e di adottare nuove soluzioni e approcci per **rendere sempre più rilevante, sicuro e performante il proprio e-commerce**.



Il progetto di trasformazione digitale

Con l'obiettivo di mettere in sicurezza la navigabilità, sostenere il traffico crescente e i suoi picchi, gestire senza difficoltà notevoli flussi di utenti generati dalle attività di web marketing e offrire un'esperienza di navigazione veloce e personalizzata, il **Gruppo Francesco Massa ha quindi scelto di passare al cloud Microsoft Azure**. La migrazione è avvenuta con il **supporto strategico del partner Code Architects** e ha permesso di combinare l'ottimizzazione dei costi con l'incremento delle prestazioni.

Il processo di migrazione ha inizialmente previsto la creazione di un ambiente su Azure; l'infrastruttura è quindi stata replicata su un altro dominio e sottoposta a fase di test e collaudo. Completati i controlli, è stato cambiato il DNS e il sito è stato reindirizzato alla nuova infrastruttura.



Benefici e prospettive future

Da quando il Gruppo Francesco Massa utilizza il cloud Microsoft Azure, **non si sono più verificati blocchi o disservizi** su entrambi i siti.

Per comprendere il valore di questo progetto e la rilevanza del cloud a sostegno, è necessario precisare come l'e-commerce si innesti in maniera perfetta all'interno del business dello storico Gruppo dedicato al fashion. Al posto di creare un canale alternativo a quello fisico, la famiglia Massa ha ragionato in termini di integrazione e, soprattutto, di duplicazione delle occasioni di business. Dunque, **l'esperienza storica e di elevato prestigio proveniente dalle sei boutique è stata trasferita subito anche sul web.**

Online è stata "trasbordata" la competenza di tutto il personale, con il customer care che risponde agli utenti come se fossero fisicamente presenti in boutique e risolve ogni genere di problematica, dalla conoscenza del singolo capo, alla misura e vestibilità. Ciò rappresenta l'elemento distintivo della proposta di vendita dell'azienda, che non è legata alla leva del prezzo, bensì a quella della conoscenza del cliente e **del servizio personalizzato e di elevata qualità.**

Inoltre, il cloud Microsoft Azure offre un'**infrastruttura altamente scalabile** e permette al Gruppo Francesco Massa di **attivare le risorse computazionali solo quando necessarie**, consentendo un notevole risparmio in termini di costi.

Il sito di e-commerce, attivato nel momento giusto della vita del Gruppo, ha rappresentato un vantaggio competitivo importante. Oggi, però, stante un mercato del fashion caratterizzato da iper-competizione, il tasso di innovazione del settore e la sua velocità di reazione richiedono un continuo aggiornamento.

Questo è il motivo per cui il Gruppo Francesco Massa intende prossimamente **far leva sulle potenzialità del cloud di Microsoft per rivoluzionare anche gli store fisici e contestualmente introdurre nuovi servizi che fondano fisico e digitale.** In merito ai sistemi informativi, il Gruppo intende inoltre adottare nuove soluzioni come **Microsoft Power BI** per trasformare i dati in proprio possesso in insight azionabili, utili per potenziare il processo di **marketing automation.**

"Il cloud Azure è il pre-requisito per attivare importanti innovazioni, essenziali per poter mantenere il vantaggio competitivo in un mercato, quello del fashion, legato ai top brand, che si muove a una velocità incredibile", ha dichiarato Roberto Massa, Socio di Francesco Massa srl e Amministratore Delegato di Massa&Co.



HIBOURAMA E MICROSOFT:

LA VIA DELLA RELAZIONE “PHYGITAL” PASSA DAL CLOUD DI MICROSOFT

- 25 ● Grazie alla consulenza strategica del Partner HUDi, l'azienda specializzata nella creazione di borse artigianali di lusso ha progettato una piattaforma digital che, sfruttando la massima integrazione delle soluzioni Microsoft, costruisce una relazione più efficace con il cliente: maggiore personalizzazione, servizio pre e post-vendita più accurato, migliore experience. Tutta la filiera è certificata: così il brand si prepara a crescere in tutto il mondo.

<p>Azienda: Hobourama www.hibouramabag.com Fashion Lazio - (Roma)</p> <p>HIBOURAMA</p>	<p>Partner: HUDi www.hudi.it</p> <p>HUDi digital humanism</p>	<p>Soluzioni adottate: Office 365 Dynamics 365 Azure (con Blockchain Workbench)</p> <p> Microsoft</p>
--	---	---

L'Azienda

Le borse seguono i trend dell'alta moda, sono iconiche e riconoscibili, si prestano a essere usate nella quotidianità; sono totalmente hand made, in pelle, con ricami e borchie preziose, completamente Made in Italy. Questo è il mondo del **marchio del lusso Hibourama**, all'interno del quale sono racchiusi l'**abilità artigiana** e la **creatività** delle due ideatrici, le giovani Maila Ferlisi e Rachele Mancini, e di tutti i loro collaboratori e fornitori.

Il sogno imprenditoriale di Hibourama è nato nel 2011 e ha recentemente subito un'accelerazione, con l'ingresso nella società dei giovani soci investitori Massimo Di Amato, Daniele Provenziani, Luigi Izzo e Vittoriamaria Alfonsi, il quale ha assunto la carica di CIO. L'azienda ha quindi sviluppato un **progetto di crescita internazionale**, che l'ha portata negli ultimi sei mesi a registrare un **aumento del 150% del proprio fatturato**.

Hibourama ha **sede a Roma** - in uno spazio nel quale sono presenti, oltre all'atelier, laboratori di stile e design, ricamo, ricerca e sviluppo – ma l'**80% del fatturato dell'azienda proviene da clientela estera**: il marchio è presente con le sue creazioni in **Emirati Arabi, Messico ed Europa**, sia presso department store, come Rinascente e Coin Excelsior, sia presso boutique, capaci di esprimere al meglio l'essenza del brand. A tendere, Hibour ama prevede di espandersi anche in Stati Uniti, Cina e Giappone.

Le esigenze di base

Con queste prospettive di crescita, il **sito di e-commerce** di Hibourama, www.hibouramabag.com, non rispecchiava le esigenze del brand, votato a costruire una **migliore relazione con la clientela finale**, a **ottimizzare il servizio pre e post-vendita** e a raccontare in maniera compiuta le caratteristiche delle borse e il loro design originale.

Inoltre, l'azienda intendeva offrire **maggiori informazioni ai clienti sulla filiera produttiva** e sull'origine dei propri prodotti Made-in-Italy, permettendo loro di scoprire in modo semplice e intuitivo il processo che ha portato alla nascita della borsa acquistata e la qualità delle materie prime.

Infine, Hibourama sentiva l'esigenza di **migliorare la comunicazione e la collaborazione sia internamente, sia esternamente con i fornitori**, anche quelli meno tecnologicamente avanzati, **e con i department store a livello internazionale**, con l'obiettivo di ottimizzare la gestione delle operazioni.



Il progetto di trasformazione digitale

L'obiettivo di Hibourama era quindi di creare una vera **piattaforma integrata al servizio di clienti, dipendenti e fornitori**, per migliorare la gestione dei processi, la collaborazione, la relazione con i clienti e la certificazione dei prodotti.

Per rispondere alle diverse esigenze dell'azienda, Hibourama ha scelto di affidarsi completamente alle **soluzioni Cloud di Microsoft** – dalla suite per la produttività **Office 365** alla piattaforma business **Dynamics 365**, dal cloud

Azure alle tecnologie **Blockchain** – sfruttando i vantaggi di una piattaforma unificata, interconnessa e intuitiva per gli utenti.

Strategico, in tutte le fasi del progetto, il ruolo del **partner HUDi**, capace di interpretare - con soluzioni professionali di altissimo livello, scalabili, replicabili, intelligenti e innovative - le esigenze e le istanze di un management giovane, con idee e richieste a volte anche "fuori dagli schemi".



Benefici e prospettive future

Con l'obiettivo di costruire una nuova e più efficace relazione con la clientela, Hibourama ha scelto di dotarsi di una piattaforma tecnologica integrata, che le permetta di "leggere" e analizzare il comportamento online degli utenti, di disintermediare il mercato e di rispondere in modo più puntuale alle richieste delle persone che si avvicinano al brand.

Alla base del progetto di trasformazione digitale si trova **Microsoft Azure**, che ha abilitato lo sviluppo della nuovo sito web e della piattaforma di eCommerce dell'azienda, offrendo potenza di calcolo, massime garanzie di accessibilità e scalabilità, senza limiti di spazio e in tutta sicurezza.

Altro elemento importante del viaggio nel Cloud di Hibourama è stata l'adozione della suite di produttività **Office 365**, che insieme alla piattaforma **SharePoint** e al servizio di cloud storage **OneDrive**, rappresenta un fattore abilitante per la circolazione delle informazioni all'interno dell'azienda, su tutti i device.

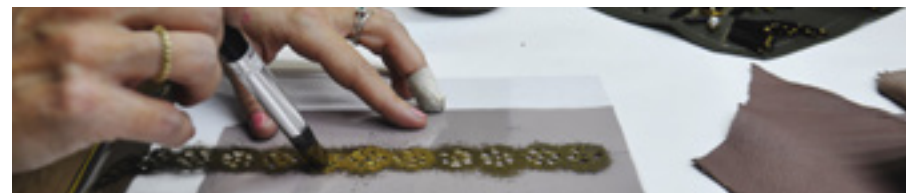
Un ulteriore strumento a supporto della comunicazione e della relazione con partner e fornitori - anche quelli meno avvezzi all'uso della tecnologia come i fasonisti o i fornitori di pellame - è **Microsoft PowerApps**, con cui Hibourama sta sviluppando un'**applicazione semplice e intuitiva**, che si interfaccia con Microsoft Dynamics 365 per **gestire le richieste di approvvigionamento e gli ordini**. Per il futuro, l'azienda intende usare il servizio per dotarsi di strumenti user-friendly per **la gestione completa della logistica** presso i department store collocati in Paesi stranieri, dall'invio in automatico del Documento Di Trasporto alla creazione di spazi virtuali nei quali sia possibile reperire informazioni di dettaglio sul singolo prodotto.

PowerApps ha, inoltre, già permesso di sviluppare un'**applicazione** per migliorare ulteriormente la relazione di Hibourama con i clienti, consentendo di **riconoscere gli ospiti che partecipano agli eventi** e collegare le ricevute relative agli acquisti effettuati in quelle stesse occasioni, il tutto con le massime garanzie di sicurezza e privacy, grazie al Cloud Microsoft.

Ugualmente essenziale è **Microsoft Dynamics 365**, grazie al quale Hibourama gestisce tutti gli **aspetti finanziari dell'azienda**, in modo facile e intuitivo.

Infine, grazie all'uso di **tecnologie Blockchain, IoT e Industry 4.0 integrate sulla piattaforma cloud Azure**, l'azienda romana potrà controllare e **certificare come "Made in Italy" tutta la filiera**, per un totale di **30 realtà coinvolte**, tra fasonisti, aziende di pellame, borchie e ricami. La **collezione Fall-Winter 2019**, che include 15 nuovi modelli - con le loro varianti in materiali e ricami, per un totale di 120 tipologie di prodotto - è già stata dotata di **tag NFC**, per permettere ai consumatori di scoprire la filiera produttiva ed entrare in diretto contatto con il brand comodamente tramite app, dando vita a un'innovativa esperienza "phygital" che trasforma le borse in un medium interattivo, migliorando la customer experience e la personalizzazione dell'offerta.

Con la messa online del nuovo sito web e la sua integrazione con l'app e la tecnologia Blockchain, l'azienda si attende una **crescita esponenziale negli accessi e nelle vendite**, generata innanzitutto dall'utenza straniera, cui seguirà quella italiana, grazie al nuovo legame emozionale che sarà possibile creare con il brand e la singola borsa.



*"Le soluzioni Microsoft ci hanno aiutato a rompere i confini del determinismo tecnologico, per creare una nuova esperienza, al contempo fisica e digitale, e consegnarla nelle mani del cliente, inglobando strategie efficaci di marketing e una idea di business giovane, che rispecchia perfettamente lo spirito creativo e innovativo del management", ha dichiarato **Vittoriomaria Alfonsi, CIO di Hibourama.***

MARIANI E MICROSOFT:

QUANDO LA MANIFATTURA INCONTRA IL MODERN WORKPLACE

- ○
○
○
○
○
29 ●
○
○
- In occasione degli ammodernamenti in linea con il piano nazionale Industria 4.0, l'azienda meccanica di componentistica per l'Automotive ha scelto il cloud Microsoft per migliorare produttività e collaborazione, avvalendosi della consulenza strategica del Partner Zerouno Informatica.*
- Mariani vanta ora un controllo puntuale sulle informazioni e sul lavoro delle macchine e i suoi dipendenti possono beneficiare di strumenti di comunicazione avanzati, ottimizzando così gli spostamenti e i tempi di attesa per gli interventi.*

L'Azienda

Azienda meccanica dedicata al settore Automotive, la trentina Mariani è parte del Gruppo OMR Officine Meccaniche Rezzatesi (BS), produttore a livello mondiale di componenti e assiemi Automotive, per il primo equipaggiamento e per l'"after market".

Mariani, che vanta un **fatturato pari a 30 milioni di euro**, ha da poco spostato l'impianto da Ledro a Rovereto, in risposta alla recente crescita della produzione, con l'obiettivo di gettare le basi per il futuro percorso di espansione. Il trasferimento, realizzatosi con il supporto di Provincia e Trentino Sviluppo, ha previsto un significativo investimento, sia sul territorio, sia in campo tecnologico, per rispondere al meglio alle esigenze della clientela e dar vita a prodotti innovativi.

Lo stabilimento misura oggi **30 mila metri quadrati** e occupa **150 dipendenti**; qui vengono effettuate lavorazioni meccaniche - sia le storiche in ghisa, sia le nuove in alluminio - per i maggiori player del settore Automotive.

<p>Azienda: Mariani www.marianiautomotive.com Manufacturing Trentino Alto Adige - (TN)</p> 	<p>Partner: Zerouno Informatica www.zerogroup.it</p> 	<p>Soluzioni adottate: Microsoft Office 365</p> 
---	---	--

Le esigenze di base

In occasione del rinnovamento tecnologico che ha riguardato le macchine per le lavorazioni meccaniche nel nuovo impianto, Mariani ha abbracciato il progetto **Industry 4.0**, usufruendo di contributi/agevolazioni fiscali, e cogliendo al contempo i benefici della Digital Transformation.

Le esigenze, lato IT, erano plurime e riguardavano la necessità di **rendere più omogeneo il parco macchine, migliorare la collaborazione** tra i dipendenti, **incentivare la circolazione delle informazioni**, e riuscire a **gestire in modo più sicuro ed efficiente** e ad **analizzare in tempo reale i dati** provenienti dalla produzione.



Il progetto di trasformazione digitale

Alla fine del 2017, l'azienda ha deciso di passare dal tradizionale pacchetto Office alla piattaforma cloud Microsoft Office 365. Il progetto ha avuto inizio a febbraio 2018 con gli adeguamenti tecnologici del caso, in capo all'area IT e grazie al supporto del **partner Zerouno Informatica**, che ha aiutato l'azienda sia nel passaggio alla nuova suite di produttività e nella gestione delle numerose licenze, sia nella fase di formazione sul sistema e sul nuovo modello di lavoro.

I dipendenti di Mariani hanno potuto così iniziare a utilizzare i tool di Microsoft Office 365 da diversi device (PC, smartphone e tablet) e possono ora accedere alle applicazioni e al patrimonio informativo aziendale ovunque, dall'ufficio, dalla linea di produzione e in generale in mobilità.

Gli strumenti di produttività e collaboration di Microsoft hanno presto permeato tutte le aree aziendali e sono anche "entrati" in officina, sia dal punto di vista del monitoraggio della produzione, sia a supporto della produttività dei firstline worker.



Benefici e prospettive future

I benefici dell'adozione di Microsoft Office 365 in ottica Modern Workplace riguardano più aspetti dell'attività e dell'organizzazione di Mariani:

- Lato tecnologico, **il cloud “libera” l'IT dalle classiche incombenze routinarie**, come per esempio l'upgrade delle soluzioni, diminuendo in questo modo il carico di lavoro.
- Lato collaboration, il cloud ha abilitato un cambio di paradigma. Prima della scelta di Microsoft Office 365, l'azienda non utilizzava sistemi di videoconferenza o chat, oggi invece a disposizione di tutti gli utenti. Le **possibilità di collegarsi con altri impianti e lavorare in sinergia** è attualmente utilizzata per il supporto agli utenti e la risoluzione dei malfunzionamenti. Ciò ha permesso di **ridurre i tempi di intervento e la necessità di spostamenti** dalla provincia di Brescia a quella di Trento, consentendo anche di risolvere le problematiche senza tempi di latenza, migliorando dunque il livello di servizio.
- Lato business, i vantaggi derivanti dall'adozione del cloud lo rendono una scelta strategica inevitabile. Importanti benefici sono la **sicurezza** garantita dal Cloud Computing di Microsoft e l'**agilità** delle operazioni. La migrazione dal programma di posta basato su Microsoft Exchange alla piattaforma cloud Microsoft 365 è infatti avvenuta in modo rapido e senza creare fermi e disagi per gli utenti.

Verso l'analisi predittiva

Grazie all'adozione delle soluzioni nel seno dei progetti di Industry 4.0, Mariani è già molto attiva nella raccolta dei dati, nel monitoraggio online delle macchine e nel controllo dell'efficienza delle stesse. Ma il percorso è solo all'inizio: in futuro, infatti, l'azienda intende avvicinarsi al mondo delle analisi predittive. Per poter gestire in modo corretto il business e fronteggiare la competition, è infatti necessario essere in grado di evitare malfunzionamenti e fermi macchina. Per fare ciò, è indispensabile dotarsi di strumenti per l'analisi predittiva basati sul Cloud Computing, in grado di prevedere la necessità di sostituire eventuali componenti e garantire la piena e costante operatività.

Per il futuro, Mariani prevede inoltre di utilizzare gli strumenti forniti dall'Intelligenza Artificiale, dall'analisi dei Big Data e dal Machine Learning per analizzare e monitorare l'andamento delle richieste provenienti dai clienti e, in una visione più estesa, dell'intero business e del più ampio mercato dell'Automotive, spesso soggetto a fasi di flessione-rialzo, così da modulare in modo corretto la produzione ed evitare l'obsolescenza dei pezzi.



MICYS - PUPA E MICROSOFT:

LA TECNOLOGIA AL COSPETTO DELLA BELLEZZA MADE IN ITALY

Una migliore collaborazione tra i dipendenti e un unico luogo per condividere in sicurezza materiali e informazioni utili.

Grazie al supporto strategico del partner Var Group, il Modern Workplace dell'azienda italiana di cosmetica sposa il Cloud Computing di Microsoft e testimonia come tutte le PMI possano far evolvere i propri sistemi informativi con semplicità.

L'Azienda

Il "rosso" Pupa è l'elemento distintivo che racchiude la qualità, la tecnologia, la ricerca scientifica e l'innovazione nella cosmesi proprie di Micys Company, fondata nel 1976 e oggi presente, a livello di distribuzione, in 70 Paesi e con un fatturato pari a 100 milioni di euro.

Pupa è l'unico marchio di Micys e, con i suoi prodotti per il make up e lo skin care, rappresenta una punta di diamante del Made in Italy e regala a ragazze e donne di tutto il mondo la possibilità di esaltare la propria femminilità nel segno della creatività, del design, delle ultime tendenze della moda.

L'azienda, che ha sempre operato nel mercato BtoB, da qualche anno sta sviluppando anche il segmento retail diretto. Micys impiega 150 dipendenti nel quartier generale di Casatenovo (LC); circa 80-300 persone, a seconda dei periodi, nell'unità produttiva dedicata alla lavorazione dei cofanetti; 6-7 collaboratori per ciascun negozio.

Azienda:

Micys Company
www.pupa.it
Cosmesi
Lombardia - (LC)



Partner:

Var Group
www.vargroup.it



Soluzioni adottate:

Microsoft Office 365



Le esigenze di base

Con numerosi negozi, tanti Paesi da presidiare, un costante aggiornamento delle informazioni da garantire, Micys aveva necessità di **ottimizzare la propria dotazione tecnologica** per usufruire appieno delle potenzialità offerte dalle nuove tecnologie cloud, garantendo alta affidabilità e sicurezza agli utenti. L'obiettivo era introdurre un nuovo modo di lavorare più agile e moderno, migliorando la modalità di condivisione dei documenti, consentendo ai dipendenti e collaboratori di gestire meglio la comunicazione attraverso la posta elettronica e di comunicare in maniera più smart, diminuendo gli spostamenti geografici e al contempo snellendo il lavoro dell'IT.



Il progetto di trasformazione digitale

A partire da queste esigenze, con la collaborazione del partner Var Group, Micys ha dato avvio a un progetto di trasformazione digitale all'insegna del **Modern Workplace** e ha scelto di adottare il Cloud Computing di Microsoft secondo un **modello ibrido**. Per il quartier generale si è optato per l'utilizzo del servizio di posta elettronica aziendale di **Microsoft Exchange** gestito internamente, mentre i punti vendita, il resto del personale e la parte produttiva sono stati migrati sulla piattaforma di produttività cloud **Microsoft Office 365**, con l'obiettivo di **diminuire il lavoro di gestione e manutenzione in carico all'IT** e, contestualmente, di ampliare le possibilità per gli utenti. Grazie al Cloud, il programma di posta è passato **da 1 giga a 99 giga di capienza** ed è ora **raggiungibile ovunque e da qualunque device** - funzionalità particolarmente interessante per i circa 30 agenti della forza vendite.

Il progetto ha preso avvio a partire da **febbraio 2017** e, in poco tempo e senza alcuna interruzione di servizio, è stata ultimata la migrazione tra server e i dipendenti hanno iniziato a lavorare sulla nuova suite, beneficiando di

un'**interfaccia più intuitiva**, di **maggior spazio di archiviazione** e di un **migliore accesso ai dati**. Non solo, è stato possibile far leva anche su applicazioni e funzionalità moderne che ora consentono di ottimizzare il dialogo e la condivisione di informazioni, come la soluzione di audio e videoconferencing **Skype for Business** e la piattaforma di content management **SharePoint**. Su SharePoint è stata anche implementata una soluzione per la **fatturazione elettronica** integrata con un'applicazione di terze parti, permettendo così di semplificare notevolmente alcuni processi di business.

Nelle varie fasi del progetto è stato strategico il contributo del partner **Var Group**. Ricevute le linee guida da parte di Micys, la società ha provveduto a sviluppare da zero il progetto e si è occupata della formazione dei dipendenti, in particolare rispetto al corretto utilizzo di SharePoint, che rappresentava una modalità completamente nuova di raccogliere e condividere il patrimonio informativo aziendale in modo efficace e sicuro.



Benefici e prospettive future

Con l'ingresso di Microsoft Office 365, Micys muove speditamente i primi passi nel mondo del Modern Workplace, con importanti riflessi sull'organizzazione, la gestione del lavoro, la collaborazione e in ultima battuta sul servizio e la relazione con i clienti.

Office 365 garantisce una maggiore **velocità** e di conseguenza una migliore **produttività** e **capacità di servire al meglio il cliente**. Particolarmente apprezzato Skype: la richiesta degli utenti è stata importante e l'uso immediato. Grazie a questo strumento è stato introdotto un **nuovo modo di comunicare tra i negozi e la sede**. Non solo, **le riunioni con le sedi periferiche esterne ora avvengono in modo più rapido ed efficiente**, senza necessità di spostamenti geografici.

Interessanti i risparmi abilitati, a livello di tempo e denaro. Si prenda il caso dell'Area Manager, prima sempre impegnato fuori dalla sede aziendale, per l'80% del proprio tempo. Oggi i suoi spostamenti si sono ridotti e anche i colloqui con i punti di vendita vengono svolti on line.

Anche **l'IT ha snellito la propria operatività**, grazie al livello di servizio garantito dalle soluzioni cloud e dall'aggiornamento costante delle funzionalità. È stato così possibile ottimizzare le operazioni di manutenzione e abbattere i tempi di attesa necessari per evadere le richieste di intervento.

Non da ultimo, l'adozione di Office 365 ha consegnato a Micys, lato Sistemi Informativi, una **migliore gestione del dato**, maggiormente sicuro, protetto e fruibile sempre, oltre che facilmente ricostruibile in caso di danno. La piattaforma cloud Office 365 garantisce i più alti standard in termini di **sicurezza e privacy** e conformità al regolamento europeo GDPR.



L'evoluzione più importante sostenuta dalla Digital Transformation è stata, per Micys, l'adozione di SharePoint, che ha rappresentato un "cambio epocale". Prima tutti i materiali (immagini, documenti, formule) erano inseriti all'interno di cartelle di rete, in modo non sempre facile da ricostruire. Ora sono inseriti in quella che può essere immaginata come una sorta di "Cantina", un unico punto fruibile sempre e ovunque, anche dall'esterno dell'azienda, a disposizione dei dipendenti, ma anche di partner che collaborano con Micys. Gli utenti, profilati con vari livelli di accesso in una logica di massima sicurezza, possono così consultare materiali e informazioni utili, in modo semplice e intuitivo e, al contempo, possono caricare nuovi contenuti nel repository aziendale.

La Intranet basata su SharePoint ha risolto innumerevoli problemi operativi: oggi, attraverso un metadato, è possibile recuperare in velocità un'informazione o un contenuto, non è necessario che sia presente il collega che ha generato il file, né occorre perdere tempo per capire dove quello stesso file sia stato archiviato. Alla "Cantina" accedono tutti i dipendenti dell'area Marketing, i dipendenti dei negozi e gli agenti, che possono aver bisogno di informazioni di prodotto, materiali promozionali, contratti, ecc. L'ambizione di Micys è quella di far accedere in futuro il cento per cento del personale e di dismettere le vecchie cartelle di rete.

Grazie a SharePoint, l'azienda ha già ottenuto un risparmio del 50% relativo all'attività di gestione del dato. Obiettivo dell'IT è raggiungere un risparmio ancora superiore.

Quanto agli sviluppi futuri nel segno del Modern Workplace, Micys sta già valutando la possibilità di utilizzare il business social network di Microsoft, **Yammer**, per fare in modo che le persone possano avere un luogo simile a un social network ove condividere materiali e contenuti. Il potenziale di Yammer è interessante specialmente per le comunicazioni in tempo reale tra i vari punti di vendita - in merito, per esempio, a informazioni sui prodotti, promozioni, magazzino - che oggi avvengono tramite posta elettronica e che un domani potrebbero avvenire in modo più smart e in contemporanea, non solo tra negozi di un unico Paese, ma tra tutti i negozi a marchio Pupa.

Altre prospettive d'innovazione tecnologica futura potranno essere legate alla gestione intelligente dei dati, un risvolto di grande valore in una logica di **crescita dell'area BtoC** di Micys.

"Il progetto che abbiamo sposato nel segno del cloud Microsoft, con l'obiettivo della maggiore collaborazione tra dipendenti e conseguente migliore gestione e condivisione delle informazioni, ha rappresentato un cambio epocale per la nostra azienda. Qualunque PMI italiana volesse adottare strumenti tecnologici efficaci, veloci, stabili, anche senza poter contare su un IT interno, potrebbe trovare davvero nel cloud un valido alleato. Grazie al Cloud Computing è possibile accedere sempre ad applicazioni e dati in modo affidabile, con vantaggi in termini di business continuity e disaster recovery. Questo significa efficienza, un importante valore a supporto della crescita delle PMI in Italia e all'estero", afferma Fabrizio Gandin, Responsabile Infrastruttura IT Milano, Micys.

OPERA E MICROSOFT:

UN'OPERA D'ARTE, TECNOLOGICAMENTE PARLANDO

Le nuove tecnologie hanno aiutato Opera Società Cooperativa Agricola a realizzare il proprio obiettivo di aggregazione di 18 operatori per porsi come interlocutore primario nella distribuzione delle pere italiane.

Grazie al percorso di trasformazione digitale avviato insieme a Microsoft e al Partner Gruppo Sistema è stato possibile creare un sistema informativo facilmente fruibile, coprire le necessità gestionali e abilitare la collaborazione tra oltre 150 utenti sparsi sul territorio.

Azienda:

**Opera Società Cooperativa
Agricola**
www.operalapera.it
Agroalimentare
Emilia-Romagna - (BO)



Partner:

Gruppo Sistema
www.grupposistema.it



Soluzioni adottate:

**Microsoft Office 365
Azure
Dynamics 365**



L'Azienda

Giovane e determinata, sia a livello di posizionamento, sia di strategia di marketing e comunicazione: Opera Società Cooperativa Agricola nasce nel **2015** con l'intento di **aggregare e centralizzare su tutti i Mercati l'offerta delle pere** prodotte dai propri Soci per sviluppare una **migliore produttività** e per poter servire tutti i Clienti prima e meglio dei propri concorrenti.

Ancorché nata da poco, Opera ha alle spalle, e tra i suoi soci, **18 storiche aziende italiane** del comparto, per un totale di **1.000 frutticoltori esperti**, una coltivazione pari **6.800 ettari di pereti nella pianura del Po**, oltre **60 tecnici agronomi**, **20 responsabili commerciali** e circa **1.500 addetti che lavorano nei 9 centri di selezione e confezionamento**. A cura dei singoli soci sono produzione, raccolta e conferimento, mentre Opera si occupa della **commercializzazione del prodotto, dell'amministrazione, delle attività centrali di IT** oltre che e delle attività di marketing.

Le pere Opera vengono vendute principalmente in Italia, ma l'estero copre circa il 40% del fatturato (Germania e Francia i Paesi principali). **La capacità produttiva varia tra le 180 e le 200 mila tonnellate l'anno per un fatturato totale di 150 milioni di euro.**

Le esigenze di base

Opera è intrinsecamente improntata al Modern Workplace. La realtà aggrega, infatti, più produttori con un obiettivo ambizioso: specializzazione solo nelle pere di elevata qualità.

Al momento della nascita della Società Cooperativa Agricola, nel maggio del 2015, viene definito un primo piccolo ma importante traguardo: riuscire a vendere la prima pera a marchio Opera a fine giugno. Una sfida, dal momento che, sino ad allora, i protagonisti del progetto non si conoscevano e non avevano mai collaborato tra loro, non esisteva una piattaforma informatica di riferimento, le persone erano sparse sul territorio in **4 diverse province** e la frutta in **20 stabilimenti**. Esigenza primaria era quindi proprio quella di **fare squadra** e di sfruttare le nuove tecnologie per **dare avvio a un nuovo modo di collaborare**, nonostante le differenze e le distanze.



Il progetto di trasformazione digitale

Il Cloud Computing è stata la risposta, specie per la rapidità di implementazione e per la facilità di gestione delle informazioni da parte di persone dislocate in più punti e più aziende.

È stato sviluppato un sistema informativo completamente cloud basato sulla piattaforma **Microsoft Azure**, con importanti vantaggi in termini di **scalabilità** per poter accompagnare la cooperativa in un percorso di crescita flessibile.

Inoltre, grazie al supporto del Partner di Microsoft **Gruppo Sistema**, è stata adottata una soluzione verticale basata su **Dynamics**, ovvero **Nav Green**, specifica per rispondere alle esigenze del settore ortofrutticolo, grazie a cui Opera può beneficiare di una **gestione dei processi centralizzata** e di un **controllo sinergico sui dati**, in una logica di maggiore efficienza ed efficacia nella proposizione sul mercato. In pratica, partendo dal listino prezzi delle pere, è possibile, in funzione del confezionamento, del periodo, delle eventuali scontistiche, fissare un prezzo minimo che il venditore può utilizzare in fase di dialogo con il cliente. Il prezzo così determinato è "cost oriented" e rappresenta un utile **parametro nella trattativa di vendita**. Ugualmente, attraverso il controllo di gestione è possibile attivare il processo inverso, partendo dal prezzo lordo e calcolando il ricavo netto.

In questo quadro si è inserito anche il progetto di adozione della piattaforma per la produttività cloud **Office 365**, che consente ai soci di Opera di interagire in modo più semplice e immediato, condividendo informazioni strategiche sulla produzione, sui prezzi e sui margini. Con il contributo di Gruppo Sistema, il progetto di migrazione al Cloud è stato ultimato in tempi brevissimi, coinvolgendo **150 utenti sparsi sulle 18 sedi remote** e semplificandone la collaborazione. La formazione è stata effettuata contestualmente all'avvio del progetto, per consentire ai dipendenti di prendere dimestichezza con le nuove tecnologie e la risposta è stata del tutto positiva.



I benefici e le prospettive future

Le scelte tecnologiche di Opera stanno contribuendo alla crescita dell'azienda e l'ingrediente di successo è proprio dato dalla sinergia tra l'infrastruttura cloud di Microsoft Azure, il gestionale Nav Green basato su Microsoft Dynamics e la piattaforma per la produttività cloud Office 365. Una combinazione vincente in una prospettiva di Modern Workplace e collaborazione per una realtà che per competere sul mercato deve necessariamente condividere informazioni strategiche ed efficientare in modo trasversale il business dei soci, grazie al contributo e allo scambio tra tutti i collaboratori.

Opera è soddisfatta del proprio percorso di trasformazione digitale a 360°:

- La verticalizzazione dell'ERP Dynamics NAV, ovvero Nav Green, rappresenta un motore propulsore per la crescita dell'azienda e una bussola per l'attività di business. Il progetto d'innovazione di Opera si distingue nel panorama ortofrutticolo italiano per l'efficacia del controllo di gestione e per il sistema di contabilità. La possibilità di avere tutti i dati in condivisione e un controllo altamente performante, garantiscono all'organizzazione un risparmio importante in termini di tempo, per esempio per la creazione delle statistiche di vendita: è infatti possibile estrarre dati e insight strategici in pochi minuti.
- Grazie alla piattaforma cloud Azure, Opera beneficia di un costante aggiornamento IT e di assistenza tecnica da remoto, con significativi vantaggi in termini di efficienza e risorse.
- Office 365 si è rivelato strategico, in quanto consente di condividere i dati tra persone e sedi e abilita un utile back-up su OneDrive. A seconda dei livelli di accesso predisposti per gli utenti, il personale può lavorare in mobilità anche lontano dalla propria azienda, una possibilità molto apprezzata dai dipendenti della cooperativa, che possono così accedere ad applicazioni e documenti anche durante le fasi di contrattazione e vendita fuori sede, così come durante momenti privati in una logica di Smartworking.

- Opera si sta distinguendo anche per l'impiego avanguardistico, nel settore agroalimentare italiano, di strumenti di videoconferencing come Teams. Per esempio, recentemente i tecnici agronomi hanno seguito un corso di formazione con colleghi olandesi proprio sfruttando la piattaforma per la collaborazione e il lavoro in gruppo Teams ed evitando la trasferta all'estero. Il percorso, anche in questo senso, è tracciato: l'utilizzo di messaggistica istantanea o videoconferenze prenderà sempre più piede, specialmente tra i collaboratori più giovani.

Opera rappresenta un unicum nel panorama dell'agricoltura italiana, relativamente alle scelte tecnologiche particolarmente innovative. Questa efficienza viene considerata frutto del bisogno di far comunicare 18 aziende, che devono poter accedere a un sistema informativo, a una soluzione gestionale e a una piattaforma per la produttività condivisi. Rappresenta, altresì, la strada che certamente, in futuro, anche altre aziende inizieranno a percorrere.

*"Siamo nell'era della condivisione. Era impensabile partire con un progetto innovativo e ambizioso, come diventare il produttore e fornitore delle migliori pere italiane in Europa e nel Mondo, senza affidarsi alla piattaforma cloud Microsoft Azure, ai sistemi di collaborazione di Office 365 e a un gestionale estremamente performante come Nav Green, adottati grazie al supporto del partner Gruppo Sistema. Le nuove tecnologie hanno rappresentato un alleato strategico per raggiungere gli obiettivi aziendali e sostenere la crescita che Opera intende perseguire, per porsi sempre più come interlocutore paritetico al tavolo della grande distribuzione organizzata", ha dichiarato **Manuel Manfredi, Direttore Amministrativo e IT di Opera Società Cooperativa Agricola.***

Scopri di più su www.ambizioneitalia.it