

NEWS

Jaspersoft e il lato open della Business Intelligence

Con una base di oltre 14 mila clienti aziendali in 100 Paesi, l'azienda americana è impegnata a introdurre un nuovo modello di sviluppo e di utilizzo della BI

Masse crescenti di dati e l'esigenza di costruire modelli generali partendo dal particolare favoriscono la diffusione delle applicazioni di Business Intelligence. Il trend è evidente a livello globale e secondo gli analisti il mercato della BI, che già vale circa 12 miliardi di dollari, cresce tra l'8% e l'11% all'anno. Anche per questo ai vendor più noti, come IBM, Microsoft, Microstrategy e SAS, si stanno affiancando nuovi attori agili che propongono anche innovative piattaforme di BI open source. È questo il caso di Jaspersoft, una software house multinazionale privata con quartier generale a San Francisco e sedi europee in Italia, Irlanda, Francia, Germania, Spagna e Portogallo. Jaspersoft, che impiega 160 persone a livello mondiale, cresce del 50% all'anno focalizzandosi sui segmenti di più larga diffusione del mercato della BI: reporting, dashboard, analisi Olap e data integration; una strategia che nel 2011 ha fruttato all'azienda

l'ingresso nel Magic Quadrant for Business Intelligence Platforms di Gartner. Della suite BI di Jaspersoft esistono una community edition open source, distribuita gratuitamente con alcune restrizioni d'uso, e una versione commerciale che offre supporto e maggiori funzionalità senza restrizioni. Il software BI open source di Jaspersoft, scritto in Java, compatibile con tutti i più diffusi database e ogni web browser per la parte client, conta oltre 14 milioni di download in tutto il mondo, 175 mila implementazioni in produzione e più di 14 mila clienti aziendali in 100 Paesi. La suite BI è supportata dalla comunità di sviluppo jasperforge.org che vanta oltre 225 mila utenti registrati. "Cerchiamo di introdurre un nuovo modello di sviluppo e di utilizzo della BI perché vogliamo che i nostri clienti siano in grado di implementare

i sistemi BI più velocemente e direttamente nelle applicazioni" ha affermato Brian Gentile (nella foto), presidente e Ceo di Jaspersoft. "I nostri punti di forza – ha aggiunto – sono velocità, economicità, semplicità, snellezza, scalabilità e facilità di implementazione; per implementare una soluzione funzionante sono sufficienti da pochi giorni ad alcune settimane e il nostro web client può essere usato anche in mobilità su pc laptop, tablet, iPad e smartphone. Inoltre rilasciamo gratuitamente una app specifica e un software development kit per iPhone".

Circa il 60% del business di Jaspersoft è nel mercato della BI embedded e non è raro nel mondo open il software Jaspersoft integrato nei prodotti di altre aziende. "Per esempio RedHat utilizza i nostri moduli nei suoi prodotti di virtualizzazione e di network management, mentre in Europa la nostra piattaforma è integrata nelle applicazioni di molte software house, come l'inglese Energysys, l'irlandese GennySoft e il Portale per le associazioni charity di Virgin Money", ha aggiunto Gentile. www.jaspersoft.com



Cedacri gestisce il rischio cambio di Fiat Finance

Alla base del progetto una nuova piattaforma che cura l'acquisizione diretta dalle società del Gruppo delle esposizioni in divisa, l'importazione dei dati relativi agli strumenti di copertura e la gestione in modo strutturato delle designazioni

È pienamente operativo da ottobre 2011 il progetto mediante il quale la società del Gruppo Fiat Spa Fiat Finance – che opera come tesoreria e in-house bank – ha affidato alla Cedacri di Collecchio la realizzazione di un nuovo strumento di gestione del rischio cambio utilizzabile per veicolare pagamenti all'estero. Tra le attività specifiche di Fiat Finance rientrano la gestione del Cash Management (incassi e pagamenti), della manovra di Tesoreria e la stipula degli strumenti finanziari di copertura per le società Italiane del Gruppo, nonché le attività collaterali di riconciliazione bancaria e contabilità finanziaria. Anche a seguito della recente riorganizzazione complessiva del Gruppo, Fiat Finance ha maturato l'esigenza di uno strumento di rischio cambio che permettesse la gestione dei poli di tesoreria dislocati nelle diverse aree geografiche (Italia, Gran Bretagna, Brasile e Polonia). Al termine di un'accurata fase di valutazione avviata nel marzo 2010 e protrattasi per due mesi, la società ha deciso di affidarsi a Cedacri, rafforzando in tal modo la collaborazione avviata da alcuni anni con il gruppo di Collecchio, che già gestisce il servizio di hosting e service bureau per la payment factory SWIFT di Fiat Finance e Fiat Industrial Finance, su cui transitano gli high value payments per i due gruppi.

La scelta di Fiat Finance è caduta, in particolare, su un'applicazione ad hoc basata sulla piattaforma di gestione di strumenti finanziari Cedacri Objfin, soluzione già adottata da 60 istituti bancari. Grazie alla presenza di un kernel già sviluppato per la soluzione, su cui innestare una serie di funzionalità ad-hoc, Cedacri è stata in grado di realizzare una piattaforma pienamente rispondente alle esigenze www.cedacri.it

MEGA tra i leader del Magic Quadrant per l'Enterprise Architecture

Completezza dell'approccio e capacità di esecuzione le qualità riconosciute da Gartner alle soluzioni del vendor, le uniche che combinano le best practice di EA con il Risk Management e la Governance

Il Magic Quadrant for Enterprise Architecture Tools di Gartner pubblicato in data 3 novembre 2011 ha posizionato MEGA, società specializzata nella realizzazione di soluzioni per l'enterprise architecture (Ea), la business process analysis (Bpa) e la governance, risk, and compliance (Grc) tra i leader nel settore dell'Ea. "Crediamo che il mercato riconosca la visione e la forza innovativa di MEGA – ha affermato l'Amministratore Delegato della società, Antonello di Vittorio (nella foto) –. In particolare, grazie ai progressi portati avanti dal nostro Dipartimento di Ricerca & Sviluppo negli ultimi 5 anni, siamo riusciti a fare di MEGA una società diversa sul mercato. MEGA combina infatti le best practice di Enterprise Architecture con il Risk Management e la Governance – continua di Vittorio – e questa è una caratteristica che fa la differenza. Quest'approccio permette alle aziende di avere una visione unica e integrata e di eliminare la gestione per silos delle informazioni che limita il decision-making. Continueremo ad aiutare le aziende nell'affrontare le sfide derivanti dall'aumento della complessità, pur riducendone i costi e aumentando la sicurezza". Nella definizione del Magic Quadrant gli analisti Gartner Chris Wilson e Julie Short hanno valutato 17 vendor che forniscono soluzioni di EA, collocandoli in quattro quadranti: leaders, visionaries, challengers, e niche players. Il report di Gartner descrive l'attuale situazione di mercato per i tool di EA e il posizionamento dei vendor <http://www.mega.com/en/c/resource/p/analyst/a/resource-analyst0035/sf/701D0000000krK5>. "I Leaders – si legge – propongono un'offerta matura che risponde alle richieste del mercato e dimostrano di avere la visione necessaria per sostenere la loro posizione all'evolversi delle esigenze. La peculiarità dei Leaders è di essere focalizzati e di investire nella loro offerta al punto di guidare il mercato e di influenzarne globalmente la direzione. Per questo motivo, i Leaders possono diventare i vendor da seguire per chi cerca di comprendere come le nuove offerte potrebbero evolversi". www.mega.com



NEWS

Tagetik: ancora successi per il vendor 100% dedicato all'area amministrazione, finanza e controllo

Major release del software, primo posto per la soddisfazione dei clienti, partnership con RSM McGladrey, nuovo VP Product Marketing e lancio della distribuzione in Australia

Tagetik si è classificata al primo posto tra i nove software vendor analizzati nella "2011 BPM Pulse™ Survey Results". Gli esperti di BPM Partners si sono basati sui risultati di una ricerca sulla soddisfazione generale dei clienti come risultato di molteplici parametri: funzionalità, qualità e performance del software, facilità d'uso e d'implementazione, assistenza clienti, documentazione di prodotto, processo di vendita e valore della soluzione acquistata. Manuel Vellutini (nella foto), Chief Operating Officer di Tagetik ha commentato così il prestigioso riconoscimento: "Siamo orgogliosi di un risultato che ci differenzia fortemente dai tre mega-vendor sul mercato. Tagetik è in grado di operare con successo a livello internazionale, mantenendo tuttavia un approccio esclusivamente focalizzato sulla gestione dei processi di business, a tutto vantaggio della capacità di rispondere con successo alle mutevoli esigenze dei clienti".



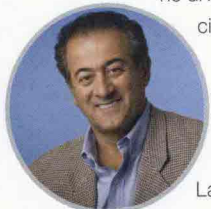
A conferma della sua rapida crescita, Tagetik ha da poco aperto una nuova distribuzione esclusiva in Australia allo scopo di fornire alle aziende il supporto e le competenze per implementare, gestire e ottimizzare i processi di gestione e controllo delle performance. La strategia di espansione a livello internazionale vede, da un lato, la volontà di espandersi verso Est attraverso un canale selezionato di distributori esclusivi e, dall'altro, il consolidamento della presenza in Europa e negli Stati Uniti. "Per quanto riguarda il mercato americano, ad esempio, abbiamo appena siglato un accordo di partnership con RSM McGladrey che rivenderà e implementerà il nostro software, supportando i propri clienti con una soluzione dedicata di Performance Management".

Ultima novità in ordine di tempo è la nomina di Dave Kasabian a Vice President Product Marketing. Il manager, che ha maturato oltre vent'anni di esperienza in aziende quali Pervasive Performance Group, AMR Research (ora Gartner), Alvarez & Marsal Business Consulting, Cartesis (ora SAP) e Hyperion Solutions (oggi Oracle), è entrato a far parte del management di Tagetik con l'obiettivo di sviluppare la strategia di posizionamento e 'go-to-market' a livello mondiale. Infine, parlando di innovazione di prodotto, la risposta di Tagetik è tutta nelle novità della major release di Tagetik 4.0: disponibilità della soluzione software sul cloud, Mobile BI (su qualsiasi iPhone, iPad o BlackBerry) grazie all'integrazione con Roambi Analytics™, funzionalità avanzate di collaborazione con Microsoft® SharePoint® Server 2010, In-Memory con Microsoft Denali e front-end Crescent. Novità che si aggiungono a nuove applicazioni con una forte intelligence finanziaria: disclosure management, analisi della profittabilità, pianificazione e controllo dei costi di produzione. www.tagetik.it

Acronis attende l'arrivo di Alex Pinchev alla guida del board

Già executive di Red Hat e di MRO Software, il nuovo presidente e Ceo vanta una grande esperienza in tema di virtualizzazione e cloud

Il 17 gennaio 2012 è la data fissata per l'ingresso ufficiale in Acronis di Alex Pinchev (nella foto) in qualità di Presidente e Ceo. Laureato in Matematica Applicata e Informatica presso l'università ITMO di San Pietroburgo e membro del Consiglio di Amministrazione di Acronis sin dal novembre 2010, Pinchev vanta oltre trent'anni di esperienza nella creazione e nello sviluppo di società di successo. Negli ultimi nove anni ha lavorato in Red Hat come Executive Vice President, e più recentemente come President of Global Sales, Services & Field Marketing.



Prima ancora è stato Executive Vice President di MRO Software, dal giugno al dicembre 2002.

A detta di tutti gli osservatori il ruolo di Pinchev e le sue capacità di leadership si sono rivelati strategici per la crescita di Red Hat e l'espansione della società nei mercati emergenti.

La vasta esperienza nei settori della gestione dello storage e della virtualizzazione, combinata alle capacità di guida di team globali di altissimo livello valorizzeranno probabilmente le opportunità di crescita di Acronis, fornitore di soluzioni per protezione dei dati, backup e ripristino. "Acronis è caratterizzata da un mix di fattori vincenti: personale di talento, tecnologia leader di mercato, un vasto ecosistema di canale e un'ampia clientela internazionale" ha commentato il nuovo presidente e Ceo. Negli Stati Uniti, Acronis è una delle organizzazioni private produttrici di software che registra la crescita più rapida.

Dal 2003, anno del lancio della sua innovativa tecnologia di imaging del disco, la società ha conquistato oltre 175 mila clienti aziendali. Oggi oltre 3 milioni di utenti utilizzano i prodotti Acronis grazie al supporto di una rete di oltre 20 mila partner. www.acronis.com

ABLE Tech archivia un 2011 di forte crescita e presenta il nuovo ARXivar

Le nuova versione 5.0 del sistema presenta una rinnovata interfaccia Web e supporta gli utenti in mobilità. Possibili altre verticalizzazioni in aggiunta ad ARXivar Automotive

Se la maggior parte delle aziende italiane stenta a sorridere in occasione dei bilanci e delle verifiche di fine anno, ABLE Tech ha annunciato una chiusura 2011 con un incremento stimato del 24% sul fatturato rispetto all'anno scorso. Merito di ARXivar, soluzione di riferimento nel Document & Process Management in Italia, che la società di Montichiari, in provincia di Brescia, sviluppa e distribuisce da quasi dieci anni. "Negli anni, ARXivar è cresciuto molto e i nostri partner hanno sfruttato le potenzialità di questo sistema per risolvere i problemi di archiviazione, conservazione sostitutiva e gestione dei processi di più di 800 clienti in Italia" ha affermato Alberto Carrai (nella foto), International Business Development Manager di ABLE Tech. "Inoltre, da ormai tre anni, stiamo avendo un ottimo riscontro anche all'estero dove abbiamo già partner in India, Polonia, Bulgaria, Svizzera, Cipro e Turchia; senza contare i molti altri paesi in cui gli operatori locali stanno valutando la soluzione".

Per tenere il passo di un mercato che si evolve a ritmo frenetico è già in fase di test la versione 5.0 di ARXivar, che sarà presentata ai rivenditori e ai loro clienti a febbraio 2012, durante un road show che toccherà le principali città italiane. Una delle più interessanti tra le oltre cento novità della nuova release è sicuramente la rinnovata interfaccia Web sviluppata con tecnologia Silverlight, che ha permesso ad ABLE Tech di mantenere lo stesso look and feel del prodotto desktop. L'interfaccia Web, completamente configurabile, avrà anche la funzione di portale e offrirà ai clienti la possibilità di integrazioni con il Website aziendale o con soluzioni cloud.

Ma la novità assoluta è il nuovo client mobile compatibile con iPhone, Android e Windows mobile con il quale i clienti potranno finalmente avere le proprie informazioni a portata di mano ovunque, ma soprattutto potranno interagire con i vari processi aziendali, per esempio l'approvazione di un pagamento direttamente dal cellulare o dal tablet. Gli utenti avranno inoltre la possibilità di archiviare non solo documenti, mail, fax, ma anche semplicemente dei record o eventi che a loro volta potranno far partire dei processi. La rinnovata gestione dei profili dei documenti permetterà all'utente di personalizzare la maschera per l'imputazione dei campi.

ABLE Tech, che inaugurerà il 2012 anche con alcune innovazioni sotto l'aspetto commerciale, festeggia intanto la raggiunta maturità della sua prima verticalizzazione, ARXivar Automotive, che sta risquotendo un ottimo successo nel mercato delle concessionarie automobilistiche ed è stato scelto da alcuni dei più importanti gruppi italiani del settore. www.abletech.it



Panasonic Italia: puntare sull'investimento per competere

Il futuro delle aziende risiede nel "Network based-office"

L'impresa italiana non può più prescindere dall'intraprendere un percorso che porta verso un obiettivo diventato "imperativo categorico" per crescere ed evolversi. La recente debacle finanziaria e la prospettiva di sviluppo ridotto potrebbero convertirsi paradossalmente in un vantaggio per il tessuto economico italiano nel medio e lungo periodo. Ciò potrà avvenire se la piccola e media impresa italiana avrà il coraggio di investire sulle proprie infrastrutture IT, migliorando comunicazione e condivisione delle informazioni circolanti. Il maggior utilizzo di device mobili, la crescita di aziende multiseed, la necessità di poter misurare in continuazione le performance dei propri collaboratori e dipendenti, la tendenza a tagliare i budget per l'innovazione tecnologica portano Panasonic a rispondere in modo puntuale a queste esigenze. "Oggi più che mai i produttori devono convertirsi in sentinelle - sottolinea Stefano Barbieri, Senior Manager PBX & Security Italy di Panasonic System Network Company Europe -, ciò implica porsi in una fase di ascolto del mercato per poi fornire soluzioni delle quali ha realmente bisogno. Più che in altri paesi, l'Italia si trova a dover affrontare sfide importanti quali il rapido adeguamento tecnologico, aumentare la collaborazione tra dipendenti, agevolare il traffico delle informazioni in mobilità. Tutto questo per perseguire un unico scopo che è quello di far crescere il proprio business". Per diventare più competitivi bisogna ristrutturarsi dall'interno, rendere l'azienda una macchina efficiente partendo da una riorganizzazione o adeguamento della struttura. Continua Barbieri: "Le tecnologie studiate e applicate per rendere i processi aziendali interni ed esterni più fluidi e più proficui possono costituire una vera e propria ancora di salvezza per le nostre aziende che a oggi conoscono un'arretratezza innegabile rispetto a molti paesi europei". È in questo contesto che si inserisce l'offerta tecnologica di Panasonic Italia che punta al nuovo concetto di "Network based-office" che risponde alle necessità di efficienza, fluidità delle informazioni, ottimizzazione dei processi. www.panasonic.it