

Il Sole 24 ORE Business Media Srl - Via G. Patocchio 2 - 20141 Milano

n° 1 - Gennaio 2010 - Anno XIX - Una copia euro 2

toptrade

informatica

www.toptrade.it

Mic
Windows7 vuol dire
Aumentate adesso i vostri ricavi derivanti

Acquistando
Upgrade Windows 7° Pr
fino al **35%** di
Scopri come ottenere
un Rebate fino a **50%**
per cliente

COMPUTER
GROSS J.S.

Il valore è servito

Il report esclusivo sul mercato e sul canale dei servizi IT

Evolution

www.evolution.it

è distribuito da

BREVI

brevi.it

- ✓ Magazzino
- ✓ Taglie/Colori
- ✓ Tracciabilità

- ✓ Vendite
- ✓ Registratore di cassa
- ✓ E-commerce

- ✓ Multilingua
- ✓ Client/Server
- ✓ Multiaziendale



Il nostro gestore
tua prossima indagine
esperienza

Prova

1 Quali sono le soluzioni sulle quali punterete maggiormente nel prossimo futuro e perché?

2 Quale tipo di strategia di vendita metterete in atto per supportare la distribuzione di simili soluzioni?

3 Su quale tipologia di servizi o accessori devono puntare i vostri partner per arricchire di valore aggiunto queste soluzioni?

Il giusto mix tra tecnologia e servizi

Aton sta puntando da tempo sulle tecnologie Uhf (Ultra high frequencies) Classe 1 Gen2.

1 «Queste tecnologie - ha osservato Roberto Baldassar, technical marketing manager di Aton - rappresentano oggi lo standard di riferimento verso cui si sta indirizzando il mercato e sono la soluzione più adatta per applicazioni di supply chain management. Rispetto alla concorrenza abbiamo acquisito in quest'ambito un considerevole know how e abbiamo sviluppato un middleware (.onID) per la gestione dei device Rfid, caratterizzato da efficienza e flessibilità. Abbiamo già messo in opera soluzioni in diversi ambiti applicativi per un volume complessivo di oltre due milioni di tag all'anno, con prevalenza nel settore della moda». Aton ha costituito una nuova società, Hi Touch, che si rivolge al canale Ict



con l'obiettivo di distribuire le soluzioni di mobility management, tra cui l'Rfid, sviluppate da Aton stessa per l'automazione, il controllo e la tracciabilità della supply chain.

2 «Hi Touch - ha spiegato Baldassar - nasce con l'obiettivo primario di creare un network di partner, selezionati tra i migliori che operano sul mercato, sviluppando un nuovo paradigma di offerta caratterizzato dalla distribuzione di soluzioni complete, con particolare attenzione ai servizi di supporto alla mobility».

L'offerta di Hi Touch si basa su due aspetti chiave: la tecnologia, con un portafoglio di soluzioni software e hardware, e i servizi.

3 «Hi Touch - ha affermato Baldassar - mette a disposizione del network di partner la capacità e l'esperienza maturate da Aton in vent'anni di continua innovazione; l'integrazione di hardware, software e servizi è resa possibile grazie a una piattaforma software che consente ai partner di sviluppare, in completa autonomia, soluzioni arricchite dalle loro competenze specifiche».

Aton

www.honeywell.com/aidc

www.aton.eu

Partner verticali, la strategia vincente

Leader nella gestione delle immagini e barcode tramite Imager, Honeywell Scanning & Mobility ha in portfolio un'intera famiglia di prodotti



dedicata a questo settore, sul quale punta anche per il futuro.

1 «In ambito retail - ha spiegato Marco Maffina, territory sales manager di Honeywell Scanning & Mobility - ci focalizzeremo sulla linea Dolphin 6000. Abbiamo recentemente lanciato Dolphin 6100 (nella foto), un computer mobile equipaggiato con la tecnologia Adaptus Imaging, in grado di offrire un maggiore livello di usabilità e affidabilità all'interno dei punti vendita e dell'industria leggera. Grazie al design ergonomico, consente di eseguire scansioni in modo semplice, aumentando l'efficienza produttiva e garantendo un immediato ritorno sugli investimenti. Un'altra soluzione interessante è il Document Reader 4800dr».

La società si è sempre avvalsa di partner verticali altamente specializzati.

2 «Questa scelta strategica - ha affermato Maffina - si conferma ogni anno più vincente e rappresenta la soluzione ottimale per rispondere alle richieste dei clienti, rivolte molto spesso all'acquisto di soluzioni chiavi in mano».

Honeywell Scanning & Mobility si rivolge a software house e system integrator verticali, in grado di valorizzare l'unicità dei prodotti.

3 «Questo - ha precisato Maffina - ci permette di assicurare un grande valore aggiunto al cliente finale. Per quanto riguarda il canale, offriamo un programma dedicato, per creare una vera partnership che si traduce in un'offerta di successo, capace



Tutti i plus dei codici bidimensionali

Il mercato si sta spostando verso soluzioni che utilizzano i codici bidimensionali 2D. Rispetto ai tradizionali 1D, permettono la registrazione di un numero maggiore di informazioni e possono essere utilizzate in numerosi ambiti applicativi a costi contenuti.

1 «Per questo - ha osservato Silvia Ferrari, marketing & communication di Datalogic Scanning - abbiamo annunciato una serie di prodotti per la lettura dei codici 2D. In particolare, il Magellan 1100i, è l'unico scanner a presentazione con tecnologia di lettura imaging digitale per l'acquisizione veloce e affidabile di ogni tipo di barcode». La società ha recentemente annunciato un programma di canale, Easeofbiz.

2 «I partner - ha spiegato Roberto Schiavo, regional sales director Ima di Datalogic Scanning - sono costantemente



sistemi informativi basati su Web, kit di vendita, listini riservati, corsi di formazione tecnico-commerciali, attività di co-marketing e promozioni verticali studiate per renderli competitivi nei loro mercati di riferimento».

Qualunque dispositivo di identificazione automatica, quindi anche i lettori di codici a barre, gioca un ruolo fondamentale nel processo di raccolta dei dati che va ad alimentare il sistema informativo aziendale.

3 «Il valore delle nostre soluzioni - ha affermato Silvia Ferrari - si può quantificare principalmente da un punto di vista operativo e perciò i partner devono trattarle nello stesso modo in cui gestiscono i prodotti standard dell'IT».



Honeywell Scanning & Mobility

www.scanning.datalogic.com

Datalogic Scanning