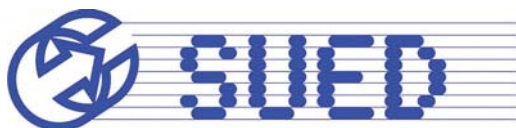


# Un sabato in Sued: la software house che ha aperto le porte al futuro



## L'AZIENDA

Sued nasce il 1° settembre 1972 come centro servizi per l'elaborazione di dati aziendali. Seguendo l'evoluzione informatica, sempre avendo come punto di riferimento IBM della quale è tutt'ora Business Partner, Sued offre soluzioni gestionali a 360 gradi dalla vendita di hardware e di software gestionale, alla fornitura di servizi e consulenze informatiche. Diventa così per il territorio toscano il centro informatico di riferimento per i settori storici della zona, sviluppando negli anni un ERP specifico per la Conceria, il Calzaturificio e la Distribuzione. Vanta un parco di circa 150 clienti su piattaforma IBM Power System i™. Professionalità, continua ricerca e ampliamento dei servizi offerti permettono a Sued di crescere ogni anno meritando anche l'ingresso nello Smart Business IBM.

## SUED E WEBGATE400: NUOVI ORIZZONTI IN TEMPO DI CRISI

Un sabato di fine estate, attraversiamo la splendida campagna Toscana. A Santa Croce Sull'Arno, città nota per le concerie, ci aspettano il Dott. Aldo Maffei e Alberto Angiolini, soci fondatori di Sued. Si è sabato, gli imprenditori sanno che non ci si ferma mai, nemmeno nei week end. Gli imprenditori capaci sanno che non bisogna fermarsi, la crisi morde ma si può combattere. Il distretto industriale di questa cittadella la dice lunga sulla vitalità ancora presente in questo luogo dell'Italia che "combatte". Il Dott. Aldo Maffei molto cordialmente ci accoglie nella bella e ordinata sede di Sued. Ci conosciamo già e appena varchiamo la soglia della sua società ci ricordiamo perché è nata la nostra partnership. Sued è un'azienda con tutte le porte aperte. Salendo la grande scala centrale le porte degli uffici e delle sale operative sono tutte spalancate. Le porte aperte non solo sono un aspetto "fisico e pratico", sono le porte aperte al futuro, alle idee, alle proposte. Sono le porte aperte di chi non ha paura di "mostrarsi" e di chi fa sì che ogni novità possa entrare con più facilità. Il clima è informale, non poteva essere diversamente, data la numerosa presenza di giovani in Sued.

**Dott. Maffei la vostra è una software house in controtendenza, state crescendo e continuante ad investire sia nelle risorse umane che economiche. Che ruolo ha avuto Webgate400 nel vostro successo?**

*"Dare risposte ai clienti in questa realtà economica e temporale è sempre più difficile. Anche la "crisi" e la con-*



*correnza serrata a cui è sottoposto il territorio toscano possono diventare una opportunità. Abbattere costi e sprechi, garantire affidabilità, velocità e innovazione è il compito di ogni software house e il sogno di ogni azienda piccola, media e grande. Anche per noi si è fatta viva la necessità di dare una nuova veste al nostro software. Una nuova interfaccia che non sia solo "estetica" ma anche funzionale. Il tutto ovviamente senza sprecare l'investimento di tanti anni per realizzare il software proprietario. La stessa soluzione che ha conquistato i nostri clienti"*

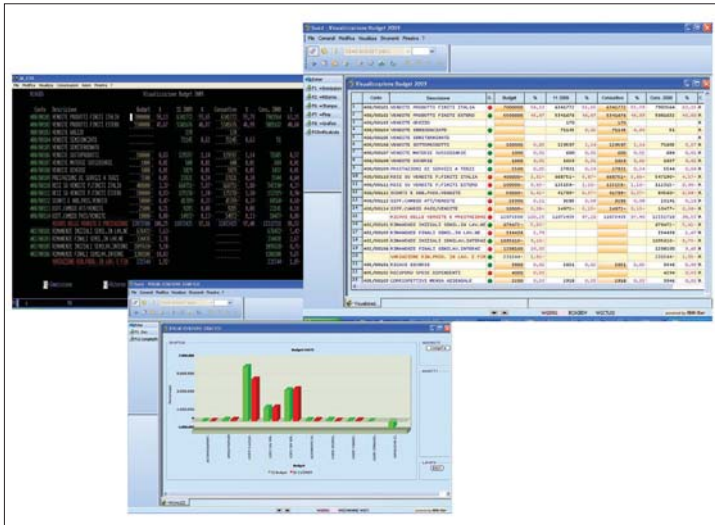
**Ci incontriamo nel 2005, conoscete Webgate400, il tool che potrebbe risolvere i vostri problemi e modernizzare il vostro ERP. Come mai Dott. Maffei non ci ha scelti subito al primo incontro nel 2005 ma ha lasciato passare ancora degli anni prima di diventare nostri partner?**

*"Ammetto che il prodotto era affascinante, direi quasi perfetto. Abbiamo valutato diversi tool. Ho "preso" tempo in attesa di vedere come le altre case di software dessero delle risposte a questa esigenza. E non vi nascondo che volevo vedere anche negli anni la resistenza sul mercato delle altre soluzioni. Ebbene sì, siete gli unici che anche nei lunghi tempi avete retto tutte le prove. Infine nessun prodotto ci ha convinto come Webgate400."*

**Perché Webgate400?**

*"Per la facilità di conversione e i tempi ragionevoli che ci hanno portato ad avere dei risultati tangibili. Quando nel 2008 abbiamo "rivisto" il vostro tool ci ha colpito la possibilità di avere delle funzionalità aggiuntive, l'immediatezza*

di accesso e la manipolazione dei dati, le gerarchizzazioni, i filtri, la possibilità di esportare in excel. Webgate400 ci ha inoltre consentito di eliminare tutti quei "programmini" accessori che negli anni abbiamo realizzato a corollario del nostro ERP per soddisfare le varie esigenze delle aziende che seguiamo. E per finire una qualità importante: con Webgate400 è semplice integrare applicazioni esterne anche di altre piattaforme."



Esempio di trasformazione ed implementazione di un applicativo

#### Avete inoltre optato anche per l'on demand.

"Certo è un'ottima possibilità, con l'on demand si può fornire assistenza immediata e, grazie alle figure dei nostri consulenti, sgraviamo le aziende di notevoli costi. Abbiamo specialisti nelle diverse aree aziendali che seguono l'edp del cliente a 360 gradi. Offriamo un servizio migliore ad un costo inferiore. Stiamo in questo modo riqualificando i nostri consulenti. Sono veri e propri specialisti che affiancano l'azienda, anche la più piccola."

#### Novità in serbo per il futuro?

"In verità - confessa con una punta di orgoglio il dott. Maffei - stiamo pensando di aprire una filiale in Tunisia o Marocco, perché intravediamo una grande crescita per la manifattura in pelle in quelle zone. Rimanendo invece alle novità legate al nostro sviluppo pensiamo di integrare il nostro ERP convertito con i prodotti per l'archiviazione sostitutiva e la firma digitale".

#### Cosa vorrebbe dire alle software house che ancora non hanno Webgate400?

"Noi abbiamo aperto le nostre "porte", abbiamo fatto la scelta giusta e preso la strada migliore anche in un momento difficile ma siamo stati premiati per questa intuizione. Infatti anche molti clienti ci stanno seguendo, hanno installato il nostro software modernizzato. Che facciano come noi, scelgano anche loro l'innovazione di Webgate400 per vincere questo momento storico di stallo".

#### WEBGATE400

Webgate400 è l'innovativo sistema di sviluppo che modernizza le applicazioni software AS/400 e le rende Windows e Internet native su piattaforma IBM Power System i™; è la soluzione ideale per far evolvere, da un punto di vista tecnologico e di fruibilità gli investimenti software, a salvaguardia del patrimonio aziendale: Webgate400 consente infatti di preservare anni di esperienza, skill RPG e continuare a garantire la sicurezza dell'architettura IBM Power System i™. Webgate400 è inoltre corredato da una suite in costante crescita che comprende potenti tool per la gestione documentale, la firma digitale, l'archiviazione sostitutiva, l'analisi dei dati, la generazione di stampe grafiche.



#### EDM

Nasce nel 1982 occupandosi prevalentemente di sviluppo software prima gestionale specialistico per aziende di produzione e successivamente middleware per IBM Power System i™. Nel corso degli anni, sempre ispirata dall'innovazione e dalla qualità dei rapporti con i Clienti, ha maturato parallelamente competenze applicative e tecnologiche che oggi gli consentono una qualificata e autorevole presenza sul mercato dell'IT.



**Per ulteriori informazioni: EDM srl - info@edm.it - www.edm.it - 030-8901458 - Rif. Anna Moroni, Resp. Marketing**

#### VGSOFT

Opera nel settore della consulenza informatica alle imprese e nella produzione di software. Dal 2007 ha iniziato la rivendita del middleware Webgate400 di EDM Srl, leader nelle soluzioni di modernizzazione di applicativi RPG su iSeries/IBM i, affrontando diversi progetti in partnership con EDM e Intermedia.

#### INTERMEDIA

Nasce dall'esperienza ultra-ventennale maturata nel campo dalla consulenza alla vendita di Sistemi informativi per le imprese. E' un team specializzato nell'ideare e gestire le azioni di marketing e commerciali per ricercare nuovi Clienti e per curare quelli acquisiti.

**Per ulteriore documentazione su questi temi: [www.power.duke.it](http://www.power.duke.it) - [newsdoc.duke.it](http://newsdoc.duke.it)**