



01Informatica: un buon software semplifica il business

Dalla gestione della contabilità alla radicazione e commercializzazione di fiori e piante, l'azienda di Pescia (PT) specializzata in alta tecnologia offre soluzioni internet e applicativi studiati apposta per il florovivaismo



di MICHELE MAURI

Aloro piace chiamarsi artigiani del software. È il modo per sottolineare che, nonostante 25 anni di esperienza alle spalle e clienti sparsi in Europa, Africa e America, continuano a offrire una consulenza personalizzata a ciascuna azienda, a prescindere che si tratti di piccole e medie realtà o di grandi multinazionali. L'obiettivo resta sempre lo stesso: soddisfare qualsiasi esigenza. Per farci raccontare la storia di una delle poche software house mondiali dedicate all'universo del florovivaismo abbiamo raggiunto Vittoriano Raffaelli, presidente e socio fondatore di 01Informatica, nello stand allestito in occasione di Myplant & Garden.

Qual è la vostra genesi?

La nostra storia ha inizio nel 1982 con una piccola azienda che si chiamava Studio Progress. Dopo dieci anni, i quattro fondatori hanno dato vita a due nuove società: una rivolta al settore amministrativo-contabile, l'altra orientata al segmento innovazione e tecnologia, "01Informatica" appunto. Quest'anno dunque festeggiamo 25 anni di attività.

Come è maturata la scelta di dedicarsi in particolare al florovivaismo?

Siamo originari di Pescia. Nati e cre-

sciuti tra serre e vivai, in mezzo a quella che è considerata la capitale toscana della floricoltura, ci è parso quasi naturale sviluppare software per chi produce fiori recisi o piante in vaso.

Si ricorda il vostro primo prodotto?

Certo, siamo partiti con un applicativo sviluppato per alcuni grossisti di fiori della nostra zona. Ci siamo rivolti fin da subito a tutta la filiera, dalla produzione alla raccolta fino alla commercializzazione e all'assistenza post-vendita.

Dal 1992 a oggi sembra che sia trascorso un secolo...

Nel mondo dell'informatica è proprio così. La prima svolta importante c'è stata attorno al 1998, quando si era agli albori dell'on-line, almeno in Italia. Abbiamo ristrutturato la nostra offerta creando un software a più ampio spettro, adatto alla floricoltura ma anche ai vivai e al mondo della frutta e della verdura, che sono molto simili per quel che concerne le questioni da affrontare: deperimento della merce, gestione del magazzino e via discorrendo. L'altro snodo cruciale si è verificato attorno al 2005.

Cos'è accaduto?

La tecnologia di Internet, che al prin-



IL PRESIDENTE | Vittorio Raffaelli, classe 1959, è socio fondatore di 01Informatica.

Il piacere di essere partner di un'impresa

01Informatica accompagna imprese piccole e medie, ma anche grandi multinazionali nella realizzazione di progetti in ambito tecnologico e informatico, con l'obiettivo di soddisfare qualsiasi esigenza presentata dall'azienda stessa. La consulenza segue un iter consolidato che parte dall'analisi dell'esigenza, indirizzando l'interlocutore alla scelta del software e dell'hardware che meglio corrispondono alle sue necessità, procede con lo studio di fattibilità, verificando l'effettiva rispondenza del sistema informativo ai

bisogni dell'azienda e, misurando l'efficacia e la portata dell'investimento, giunge a configurare il sistema informativo adottato. In seguito 01Informatica mette a disposizione un gruppo di tecnici specialisti in grado supportare l'utente nell'ottimizzazione del sistema scelto e di istruire gli operatori. Al termine di ogni progetto, l'azienda offre un servizio di assistenza continua, in grado di intervenire e risolvere tutti gli inconvenienti che dovessero presentarsi durante la normale operatività quotidiana.

cipio era piuttosto costosa, si è trasformata in un'offerta a costo contenuto. A quel punto abbiamo cominciato a pensare a un nuovo prodotto – per la sua realizzazione in realtà sono occorsi anni – totalmente integrato con il web, che poteva funzionare in Cloud e senza il bisogno di installare alcun prodotto sul Client. In quegli anni era considerato ancora un approccio utopistico. Fortunatamente si è rivelata la strada giusta.

Ha ripagato il fatto di averci creduto anzitempo?

I fatti parlano da sé. Lavoriamo in undici Paesi del mondo e copriamo tutta la filiera, dal momento della radicazione alla produzione fino alla vendita.



Come si sono sviluppate nel frattempo le vostre soluzioni?

Oggi siamo in grado di offrire un prodotto che si integra con tutte le più avanzate tecnologie, dal mobile al RFID. Quest'ultimo è un brevetto ideato per snellire i processi di vendita. Grazie ai tag – in pratica sono delle etichette contenenti informazioni – applicati in precedenza sui prodotti, quando si passa alla fase di preparazione di un ordine è sufficiente passare attraverso un gate che verifica e acquisisce in pochi secondi i codici, quindi li inserisce nell'applicazione gestionale per lo scarico del magazzino. Questa modalità permette un considerevole risparmio di tempo e una maggiore facilità di controllo. Siamo di fronte a una tecnologia che ha interessanti applicazioni in molteplici ambiti.

Qual è l'atteggiamento del florovivaismo nei confronti di queste innovazioni?

Occorre distinguere tra i differenti settori. Per esempio, quello della talea oggi è quasi interamente nelle mani di grandi multinazionali che sono già approdate all'universo 3.0. Si parla di aziende prevalentemente olandesi e tedesche interamente informatizzate, al cui interno la tecnologia è al top. Invece quando si passa alle aziende produttrici di fiore reciso o in vaso si possono incontrare sia aziende preparate sia realtà che accusano ancora forti ritardi. In ogni caso ritengo che ci siano spazi di crescita importante. L'innovazione sta procedendo in forma spedita un po' ovunque.

Ad alcuni dovete palesare la bontà del vostro prodotto, ad altri dovete prima dimostrarne l'utilità. Come agite in un caso e nell'altro?

Con le grandi strutture internazionali la difficoltà maggiore è quella di soddisfare le esigenze mutevoli e crescenti,

ma il nostro è un prodotto in grado di rispondere anche ai bisogni più complessi. Con le piccole aziende invece il problema spesso è rappresentato dal costo che è necessario sostenere per garantirsi un applicativo performante. Ancora oggi in alcuni casi tale spesa è ritenuta accessoria. È considerato fondamentale acquistare, ad esempio, un nuovo trattore, ma non un software. Spetta a noi a quel punto spiegare

Come toscani siamo molto campanilisti e a volte fatichiamo a creare sinergie, ma siamo consapevoli che in un mondo globalizzato la cooperazione è un valore irrinunciabile

quanto è importante investire anche in quest'ambito, che è indispensabile per ottimizzare i processi, equilibrare i prezzi e svolgere tante altre operazioni strategiche.

Oggi da quante persone è composta la vostra azienda?

Oltre ai due soci, il sottoscritto e Roberto Maltagliati, che è il genio nascosto della 01, ci sono una ventina di persone, quasi interamente tecnici. La nostra area vendite è davvero ridotta

all'osso, perché siamo sempre cresciuti grazie al passaparola. Da qualche tempo abbiamo aperto due sedi commerciali in Brasile e Serbia, due Paesi in cui c'è un'altissima richiesta di prodotti informatici per l'agricoltura. Così abbiamo ritenuto opportuno seguire i mercati da vicino.

Sviluppate voi gli applicativi che offrite?

Tutti i nostri prodotti sono ideati e sviluppati in casa. La nostra forza è stata quella di rispondere sempre alle specifiche esigenze di ciascun cliente, senza forzare l'impiego di prodotti standard che avrebbero sicuramente concesso un maggiore risultato economico.

Quali sono le regioni italiane che vi danno maggiori soddisfazioni?

A parte la Toscana, per evidenti ragioni, per noi sono molto importanti Liguria, Lazio, Lombardia e Veneto. Stiamo operando anche in Puglia, che negli ultimi anni è cresciuta molto, e in Sicilia.

All'estero dove siete presenti?

La Germania è sicuramente il Paese che la fa da padrone. Poi lavoriamo bene in Olanda, Spagna e in Africa, in Kenya in particolare. Abbiamo clienti importanti anche negli Stati Uniti.

Un difetto e un pregio della vostra azienda?

Il pregio è quello di avere sempre scelto di lavorare con le università e di credere molto nei giovani. Siamo convinti che la tecnologia va continuamente sperimentata, altrimenti il rischio di diventare obsoleti è dietro l'angolo. Il difetto forse è quello di essere toscani, quindi molto campanilisti. A volte fatichiamo a creare sinergie con altre aziende, ma siamo consapevoli del fatto che in un mondo globalizzato la cooperazione è un valore irrinunciabile. ■