

SOLUZIONI AD HOC PER LA MOBILITY

GEAR.IT REALIZZA STRUMENTI PER LAVORARE IN MOBILITÀ CON EFFICIENZA E SICUREZZA. LA SOFTWARE HOUSE EMILIANA OFFRE ALLE AZIENDE IL MEGLIO DELLA TECNOLOGIA MADE IN ITALY, FRUTTO DI UNA LUNGA ESPERIENZA NEL SETTORE MOBILE.

A chi si occupa di soluzioni per la mobility il nome Gear.it non giungerà di certo nuovo. La software house di Reggio Emilia è infatti nota nel settore delle tecnologie dedicate alla comunicazione in mobilità per aver portato nei primi anni Duemila in Italia la piattaforma di mobile e-mail di Good Technology, allora l'unica vera concorrente del servizio di posta elettronica aziendale di BlackBerry. Fondata da Dario Finardi e Fausto Piccinini nel 2003, Gear.it ha sviluppato le

“Abbiamo accumulato l'esperienza per comprendere al meglio le esigenze delle aziende e dare loro risposte con rapidità”.

proprie competenze lavorando su tutti i sistemi operativi per dispositivi mobili: a iniziare da Palm OS, Symbian e Windows Mobile per giungere quindi agli attuali iOS e Android. Dai palmarci agli smartphone e ai tablet con un solo obiettivo: fornire alle aziende gli strumenti più adeguati sotto il profilo della produttività, dell'ergonomia d'uso e della sicurezza per operare con profitto in mobilità. Si tratta, dunque, di soluzioni in grado di dare risposta a una delle più attuali esigenze dell'utenza business in tutti gli ambiti della catena produttiva e commerciale: dai manager alla forza vendita, dai tecnici agli agenti sul territorio.

Per approfondire l'attuale gamma di servizi e soluzioni offerte da Gear.it, abbiamo incontrato Fausto Piccinini, cui abbiamo rivolto alcune domande.

Quali sono gli strumenti informatici che Gear.it propone alle aziende?

Come soluzioni, potremmo dire, prêt-à-porter ovvero già pronte per essere integrate

FAUSTO PICCININI

Co-fondatore di Gear.it si occupa di strategie e sviluppo di app collegabili alle classiche applicazioni gestionali presenti sul mercato italiano fornendo consulenza a rivenditori e system integrator. Da trent'anni nel mondo dell'IT dapprima come consulente in ambito bancario e tributario, acquisisce poi competenze nel mondo dei gestionali aziendali in modo particolare occupandosi della formazione del personale.



Fausto Piccinini

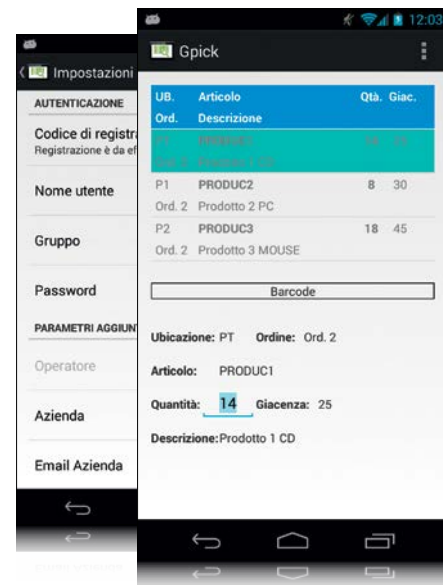
“Siamo in possesso delle competenze, della tecnologia e di tutti gli strumenti necessari per sviluppare qualsiasi applicazione dedicata al business aziendale in mobilità”.

nelle infrastrutture informatiche aziendali, abbiamo un ventaglio di applicativi fra cui GRap: un software molto snello per la gestione delle attività tecniche fuori sede - ad esempio le manutenzioni - e l'emissione delle note di lavoro.

Abbiamo poi Mobile Replica: un visualizzatore di cataloghi prodotti oppure di documentazione tecnica formativa. Ha un'utilità sia come autoformazione del personale ma anche per l'erogazione di documenti che dal cartaceo si spostano al digitale per la fruizione via tablet.

Uno specifico modulo va ad arricchire le funzionalità del software, che a questo punto prende il nome di Mobile Replica Sales, per renderlo in grado di raccogliere e gestire l'ordine. Il Pdf del catalogo diventa interattivo e i prodotti cliccabili in modo che possano essere inseriti dall'agente nel carrello. Naturalmente le funzioni non si limitano a questo: ci sono tutte le funzionalità che servono alle aziende commerciali per gestire in mobilità il proprio portafogli clienti. Qualsiasi azienda che oggi fornisce al proprio venditore un catalogo cartaceo può

“Offriamo la soluzione perfetta per la gestione degli ordini: per i produttori, i distributori e il punto vendita”.



GPICK
Gear.it realizza anche una soluzione per la logistica leggera in grado di agevolare e snellire la gestione del magazzino di piccole e micro-imprese.

rendere efficiente il processo di vendita e di proposta commerciale grazie a questa soluzione gestionale per cataloghi digitali, aggiornabili fra l'altro in tempo reale. Con Mobile Replica consentiamo la fruizione di cataloghi ma anche brochure e volantini digitali che le aziende possono dare ai propri clienti oppure inviare al consumatore finale. Abbiamo poi GPick, una soluzione di logistica leggera dedicata alle piccole e micro-imprese con necessità di organizzare, grazie a dispositivi Android, le attività di carico e scarico del magazzino mediante pick list automatiche.

In che modo Mobile Replica può essere utile alla Gds?
Sicuramente può essere una valida soluzione per il marketing ma può diventare anche lo strumento per la fruizione degli house organ. Infine, come detto può diventare la soluzione mobile perfetta per la gestione degli ordini sia per i produttori sia per i distributori e il punto vendita.

Quali sono i punti di forza di Mobile Replica rispetto a soluzioni concorrenti?
Ce ne sono molti. Innanzitutto le prestazioni eccellenti, la fluidità, l'alta qualità di rendering e il grande dettaglio delle immagini. Tutto ciò mantenendo contenuto il peso dei file. Va poi detto che molte soluzioni concorrenti si avvalgono della tecnologia proprietaria che noi forniamo loro. Chi meglio di noi, dunque, sa come ottimizzarla?

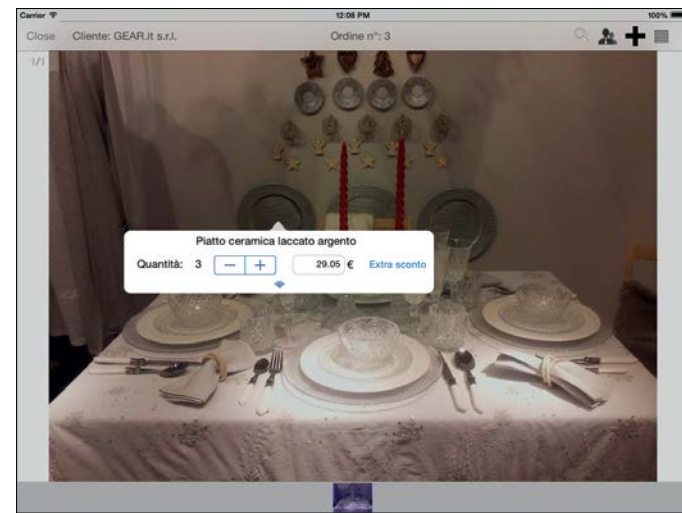


MOBILE REPLICA
Un visualizzatore ad alte prestazioni per file Pdf, con possibilità di assicurare elevati standard di sicurezza delle informazioni. Grafica fluida, immagini dettagliate e presto anche contenuti multimediali. È lo strumento ideale per cataloghi, volantini elettronici, brochure, magazine e house organ aziendali.

Come vengono gestite le problematiche relative alla sicurezza dei dati?
Lo scambio di informazioni fra dispositivo mobile e server aziendale avviene in modo crittografato grazie a tecnologie standard con criteri di sicurezza molto restrittivi. Abbiamo poi la possibilità di vietare l'esportazione di documenti e altro ancora.

Siete attivi anche nel campo del digital signage...
Abbiamo realizzato una piattaforma multimediale per il marketing sportivo, attualmente utilizzata nel campionato italiano di calcio in Serie A. Si tratta di una piattaforma versatile che può essere sfruttata anche all'interno dei centri commerciali per veicolare messaggi promozionali e conferire loro grande appeal e visibilità.

Fin qui, il software “pronto all'uso”. Offrite anche soluzioni chiavi in mano?
Siamo in grado di soddisfare qualsiasi specifica esigenza per la gestione di attività in mobilità. Fra gli ultimi progetti realizzati c'è una soluzione di parental control che ci è stata commissionata da un produttore di dispositivi Android. È caratterizzata da un alto livello di integrabilità con l'OS pur senza richiedere interventi diretti sul sistema operativo stesso. In ogni caso, le nostre soluzioni non si esauriscono nella realizzazione del software



da installare sul dispositivo mobile. Non sarebbero infatti complete senza la controparte che il system integrator potrà poi connettere alla struttura informatica gestionale dell'azienda.

Su quali progetti siete impegnati al momento?
Attualmente stiamo perfezionando Mobile Replica per renderlo in grado di gestire documenti multimediali evoluti. Parliamo quindi di riproduzione di audio e video ma anche della capacità di eseguire codice Javascript e Html. Stiamo inoltre lavorando su un'altra soluzione, Notas, che insieme con GRap andrà a costituire una suite mobile per la raccolta di pezzi giustificative per le note spese.

Qual è il valore aggiunto di Gear.it rispetto ai concorrenti?
Il core business di Gear è sempre stata la realizzazione di soluzioni aziendali per la mobilità. In tanti anni abbiamo accumulato le giuste competenze che ci permettono in primo luogo di comprendere al meglio le esigenze dei clienti e quindi di approssicare nel modo più corretto lo sviluppo di app per questo tipo di piattaforme. Fra i nostri punti di forza vi è la capacità di definire e realizzare interfacce utenti coerenti ed efficaci. Non solo siamo rapidi nei tempi di sviluppo ma anche nella soluzione delle problematiche che via via si presentano. Nel tempo ci siamo dotati di numerose librerie software che ci consentono di velocizzare il lavoro

DENTRO LA TECNOLOGIA
La principale vocazione di Gear.it rimane, senza dubbio, quella tecnologica. Molti dei prodotti e soluzioni, fra quelli citati, si basano su software sviluppati internamente. Il fiore all'occhiello della software house italiana è RadaePDF SDK, il sistema di gestione e visualizzazione di file Pdf. Si tratta di uno dei pochi disponibili su tutti i sistemi operativi mobili (Android, iOS, Windows Phone/RT) in concorrenza con quelli prodotti da alcuni giganti che hanno fatto la storia dell'informatica. In poco più di due anni oltre mille aziende in tutto il mondo hanno acquistato il kit. Tra queste, tanti nomi importanti dell'industria, dell'editoria e del settore bancario/assicurativo l'hanno utilizzato con successo. Alcuni esempi: Evernote, Le Monde, BIC Education, Samsung Electronics, Namirial, Air China. Per maggiori informazioni visitate il sito Web: www.radaepdf.com



UNA SOLIDA REALTÀ IMPRENDITORIALE
Gear.it nasce nel 2003 a Reggio Emilia quando Dario Finardi e Fausto Piccinini decidono di unire le proprie competenze informatiche e manageriali. L'obiettivo è dar vita a una nuova realtà imprenditoriale il cui core business sia la realizzazione di soluzioni in grado di permettere ad aziende e professionisti di operare in mobilità con strumenti software evoluti, versatili e sicuri. In questi undici anni di attività Gear.it è cresciuta – oggi vanta un team di nove professionisti in Italia e tre collaboratori a Pechino – e ha conquistato la fiducia di importanti aziende fra cui Wolter Kluwer Italia, Zucchetti Software, Fidacandies, Parc Hotels Italia ed Egidio Logistica cui offre i propri servizi e soluzioni tecnologiche in svariati ambiti di applicazione.

e di garantire soluzioni affidabili e sperimentate sul campo. Non ultimo, mi permetto di sottolineare, l'ottimo rapporto fra prezzo e qualità delle soluzioni. Si tratta di un elemento che, in particolare in tempo di crisi economica, riveste un'importanza non poco conto per qualsiasi azienda.

Molti vostri clienti sono stranieri. Meno, invece, quelli italiani. Per quale motivo?
Le nostre commesse vedono al primo posto gli Stati Uniti, quindi la Germania e la Francia. Al quarto posto, per volume di business, troviamo l'Italia. Ci siamo concentrati fin da subito sui clienti internazionali semplicemente perché all'estero c'era più richiesta. Le aziende straniere si sono mosse prima. Ora anche in Italia l'esigenza di soluzioni evolute per operare in mobilità sono emerse. Dopo essere cresciuti a doppia cifra negli ultimi due anni, grazie ai clienti esteri, è giunto il momento di rivolgere la nostra attenzione anche al mercato nazionale che, ne siamo sicuri, ci darà molte soddisfazioni.