

I professionisti si affidano ai professionisti

Perché reiterare ogni anno il nostro appuntamento con questo Speciale? E perché farlo proprio su questo tema, quello dei Servizi alle Aziende? A questa e ad altre domande potreste benissimo rispondere solamente leggendo un articolo scelto a caso fra quelli che compongono lo Speciale stesso. La ragione, infatti, risiede proprio nell'eccezionale carica innovativa che le aziende aventi come proprio core business l'erogazione di servizi o la creazione di prodotti con tale destinazione principale - seppur in settori paralleli o complementari - devono necessariamente possedere per riuscire a restare competitive sul mercato. I repentini cambiamenti dati dall'evoluzione in tempo reale delle tecnologie e la relativa necessità di conciliare il know-how e la tradizione con dotazioni di hardware e di software sempre più prestazionali hanno spinto

molte aziende ad avvalersi di professionisti qualificati e costantemente aggiornati, affidando loro in outsourcing le attività più difficili da gestire direttamente. E proprio in questo contesto potrete trovare le migliori e più innovative soluzioni per ogni genere di business, nell'ottica di informare gli imprenditori in modo esauriente, corretto e aggiornato.

Speciale Servizi per le Aziende è visibile sul sito www.ilsole24ore.com

A settembre il nuovo Magazine "Servizi per le Aziende"

per approfondire le novità di ogni settore.

Richiedetelo gratuitamente inviando un'email a info@comunicazioneidiretta.it

comunicazioneidiretta.it

Da una piccola tipografia artigianale a una realtà industriale all'avanguardia

Sono oltre 20 anni che Tipolito Duemila Group ha dato inizio alla propria attività, e servizi e macchinari sono cresciuti in modo direttamente proporzionale alla reputazione dell'azienda e al fatturato annuale. La precedente vocazione artigianale traspira ancora dalla qualità del lavoro e dall'attenzione al cliente, ma le dimensioni e le risorse tecnologiche e umane sono oggi quelle di un'azienda che si propone nel mercato come una delle realtà industriali più evolute e affidabili. Tipolito offre i suoi servizi ai più prestigiosi marchi italiani, fregiandosi di una clientela quanto mai polidrica composta da multinazionali farmaceutiche, grandi case automobilistiche, orficerie, aziende di arredamento e gestori di servizi di telecomunicazione. Tale acquisita professionalità è stata sancita nel 1996 dall'ottenimento della certificazione UNI EN ISO 9001-2000.

Forte di uno stabilimento di oltre 1.500 mq l'azienda è in grado di gestire un ciclo produttivo totalmente integrato, dove tutte le fasi della lavorazione fanno parte di un flusso pensato e personalizzato da Heidelberg, a garanzia della miglior tecnologia settoriale disponibile. Per graphic design ed advertising, lo studio di comunicazione interno all'azienda si occupa della fase di ideazione e di progettazione. Nel reparto di prestampa il passaggio dei documenti digitali alla lastra di stampa avviene grazie a una tecnologia CTP di grande formato, a garanzia della massima qualità dell'output. Gli impianti di ultimissima generazione utilizzati dall'azienda sono in grado di offrire il miglior servizio al cliente sia per le stampe monocromatiche sia per quelle di cataloghi in policromia, grazie all'uso di macchine piccole e versatili per produzioni rapide e di grande formato per una veloce realizzazione di straor-

dinarie stampe pluricolori. Il settore del confezionamento e della cartotecnica permette infine all'azienda di chiudere il ciclo produttivo attraverso le linee di raccolta delle segnature, di piegatura e di cucitura integrate nel processo di stampa. Ciò consente una grande precisione nel risultato finale e la più ampia gamma di personalizzazione per un prodotto del tutto custom made. Grazie all'accordo in outsourcing con un'azienda leader nel settore, Tipolito può facilitare la logistica dei propri clienti gestendo tutte le fasi di spedizione e di consegna dei prodotti. Il 2008 vedrà importanti novità strutturali e logistiche: l'azienda ampliarà i propri locali su di una superficie di circa 3.000 mq. In questo modo i reparti saranno dotati di tutto quello che la moderna tecnologia può offrire (sala stampa a temperatura e umidità controllata, sala server ventilata, hall con esposizione storica

dei procedimenti di stampa, sala campionari, bar, ecc...) al fine di garantire una maggior qualità produttiva, plus sul quale l'azienda punta per vincere la scommessa sulla comunicazione dei prossimi decenni. Laddove il materiale cartaceo perde posizioni nei confronti del "digitale", le soluzioni cartotecniche, gli inchiostri particolari, lo studio di formati originali e l'uso di nuovi materiali fanno della tipografia un'arte industriale da riscoprire e sostenere.



Tipolito - Duemila - Group
www.tipolito2000.it - info@tipolito2000.it

LOGOS

La migliore soluzione di mobilità per qualunque esigenza professionale

Renault Business individua la struttura creata da Renault Italia per offrire a ciascun cliente business la soluzione ideale di mobilità in funzione delle proprie esigenze. La gestione congiunta di uomini e mezzi tra Renault Italia, FINRENAULT e Overlease, società di noleggio a lungo termine partecipata del Gruppo, consente un ventaglio completo e competitivo di offerte con proposte commerciali che spaziano dal finanziamento al leasing, dal noleggio a lungo termine al fleet management. Renault Business cura particolarmente il livello del servizio offerto diversificandolo a seconda dei target di clienti. Innanzitutto il Servizio Top Account Sales che, tramite un team di Key Account, fa da punto di riferimento per le grandi aziende con un parco auto superiore a 50 vetture. Ai professionisti ed alle piccole e medie aziende è invece dedicato il Servizio Network Sales, che supporta l'attività dei Business Center: circa 80 Concessionarie della Rete Renault nate per soddisfare le esigenze di realtà professionali con parchi auto di piccole dimensioni.

All'interno dei Business Center, il personale specializzato per la vendita ad aziende è in grado di trovare la migliore soluzione di mobilità per il cliente, sia esso artigiano, commerciante, libero professionista o responsabile di piccola o media impresa. In particolare, le Concessionarie Business Center hanno come missione la soddisfazione del cliente azienda attraverso una serie di servizi dedicati che vanno dall'esposizione permanente di veicoli commerciali e vetture all'opportunità di provare le vetture ed i veicoli commerciali, fino all'officina con attrezzature specifiche per veicoli commerciali e orari di apertura prolungati.



www.renault.it
N. Verde Flotte 800-030090

RENAULT BUSINESS

VENTURI GROUP

Andy & Helen® Il Made in Italy per il neonato e la prima infanzia

VENTURI GROUP si conferma una solida realtà capace di trasmettere e affiancare all'amore e al rispetto per le tradizioni, i saperi più moderni richiesti dal mercato contemporaneo per creare linee innovative tutte Made in Italy. Il binomio consolidamento e crescita - punto focale della politica aziendale - ha motivato la promozione del marchio **Andy & Helen** a livello nazionale con una nuova campagna pubblicitaria sulle reti mediaset. *Partirà nel prossimo mese di luglio da Canale 5 fino a toccare nella prima settimana di settembre Rete 4.* Punto cardine della filosofia aziendale resta la produzione artigianale: unita all'apporto tecnologico e all'introduzione dei più aggiornati strumenti produttivi, ha ottenuto come risultato un sensibile miglioramento dei suoi standard e un equilibrato rapporto qualità/prezzo, mantenendo sempre in primo piano, la cura per i dettagli, lo stile ricercato e la passione per le fibre naturali. Questi i segreti che hanno premiato e ripagato l'azienda con sempre più crescenti richieste di mercato.

www.venturigroup.it - www.andyhelen.com

www.logos.net: passa dal web la tutela della memoria linguistica collettiva

Nato nel 1979 a Modena come società specializzata in traduzioni multilingua, il Gruppo Logos è oggi fra le prime 10 società al mondo per fatturato. Il gruppo modenese, anticipando i tempi, ha infatti previsto le evoluzioni dello sviluppo tecnologico e ha saputo utilizzarle, acquisendo competitività e prestigio internazionale. Perno della struttura produttiva globale è la rete integrata e multiculturale di risorse umane, basata sull'apporto costante di oltre tremila traduttori in tutti i continenti e di circa duecento fra ingegneri informatici, project manager, traduttori e grafici impegnati nella sede centrale di Modena. Innovazione, tecnologia e visione pionieristica hanno infatti caratterizzato il percorso di crescita del Gruppo Logos. Già nel 1995 il Gruppo lancia il Logos Dictionary (www.logosdictionary.com), gettando le basi per la creazione di una "community linguistica" dove condividere un immenso patrimonio multiculturale, grazie al contributo diretto di un vastissimo

numero di protagonisti da tutto il mondo. Il sempre crescente numero di utenti che ogni giorno contribuiscono alla crescita del progetto ha evidenziato l'enorme valore intrinseco del "living dictionary", facendogli guadagnare il primato di più grande dizionario a consultazione gratuita esistente sul Web, con oltre 240 lingue. La spinta culturale che da sempre ha contraddistinto le attività del Gruppo Logos ha ispirato anche la creazione di una "biblioteca universale", Logos Library, indicizzata parola per parola, anch'essa gratuitamente disponibile per la comunità Internet. La biblioteca, arricchita da migliaia di classici, contiene anche romanzi contemporanei, monografie, saggi, testi tecnici e scientifici in oltre 120 lingue. Di sicuro interesse didattico e formativo sono Logos Quotes, aforismi in oltre 80 lingue inviati via e-mail ogni giorno, Verba, Coniugatore di verbi, un Corso di Traduzione, il Dizionario e la Biblioteca multilingue per bambini, comprensivi di versione audio.



www.logos.net
market@logos.net

SATEL GROUP

Satel Group sviluppa SLIM2K. Logistica di Magazzino sotto WEB

Satel Group opera da ormai 20 anni nei settori Logistica e Networking. L'esperienza maturata permette al gruppo di garantire la migliore soluzione e la massima funzionalità in tutti i progetti relativi alla gestione informatica dei flussi logistici di materiali - materia prima, semilavorato o prodotto finito - in magazzino e in produzione. Satel Group ha sviluppato una propria piattaforma software di logistica, SLIM2K - Sistema Logistico Integrato di Magazzino - basata su tecnologia Internet e funzionante in modalità ASP, che permette di gestire e monitorare la tracciabilità del prodotto in magazzino e in produzione. La tecnologia Internet e la modalità ASP offrono molteplici vantaggi al cliente, in quanto permettono una facile integrazione nel S.I. aziendale esistente-da SAPR3 al gestionale sviluppato in casa. SLIM2K può funzionare sulle più

diffuse piattaforme tecnologiche - AS/400, UNIX, WINDOWS, MACINTOSH - utilizzando database quali SQL, DB2, Postgres, Oracle, Informix... Il software può gestire facilmente più Ditte e più Magazzini distribuiti sul territorio anche con unico server dipartimentale. Con SLIM2K - tramite l'utilizzo dei più diffusi browser, da qualsiasi client (terminale RF, PC, cellulare, palmari,...) e senza dover installare su di esso alcun software specifico - l'operatore è in grado di dichiarare la propria attività in tempo reale, realizzandone la tracciabilità. Trattandosi infine di un applicativo attento alle dinamiche e alle evoluzioni del mercato - come esigenze di delocalizzazione o manodopera immigrata - SLIM2K nasce Multilingua, permettendo l'integrazione di qualsiasi organizzazione produttiva - anche remota - nella propria impresa rete, e di qualsiasi operatore sul campo attraverso la propria lingua.



info@satelgroup.net
www.satelgroup.net

Una strategia vincente di diversificazione e di grande attenzione per le risorse umane

In oltre 50 anni di attività caratterizzata dalla massima attenzione a qualità e flessibilità - valori veicolabili grazie anche all'opera della Famiglia Diano, alla guida dell'azienda da ben tre generazioni - il Gruppo Diano è riuscito a perseguire con successo una strategia di diversificazione delle proprie attività che ne ha consolidato la presenza nell'ambito di appartenenza favorendo anche l'inserimento in un mercato interregionale. Nel settore del cemento, la Diano SpA si configura come un'azienda dotata delle più moderne attrezzature, tali da consentire la gestione automatizzata del processo produttivo. Nello stabilimento di 92.000 mq, di cui 5.500 coperti, adiacente il porto di Saline Joniche - trasformato da terminal costiero in impianto di produzione - il Gruppo produce una media di circa 250.000 Tonnellate di cemento all'anno. Un laboratorio interno per le prove sui materiali garantisce standard qualitativi tali dall'aver reso possibile il poter contraddistinguere tutti i prodotti commercializzati con il marchio di qualità del

D.N.V. (Det Norske Veritas), il severo Ente di Certificazione Norvegese. La posizione centrale rispetto al mercato calabrese e siciliano, lo scalo portuale adiacente, i pontili privati e lo scalo ferroviario interno allo stabilimento facilitano l'approvvigionamento delle materie prime e la distribuzione dei prodotti finiti. Il Gruppo, che in totale dà lavoro a un patrimonio di risorse umane pari a 110 dipendenti, opera anche da mezzo secolo nel commercio di prodotti siderurgici e di materiali da costruzione, da circa 20 anni con la società immobiliare e di servizi FrasaVida e da 10 anni con la Meridiano Lines, azienda che - ricca di tradizione e di radicamento sul territorio - detiene quasi il 10% dei traghetti sullo Stretto di Messina, avvalendosi di una flotta moderna ed efficiente in grado di assicurare una qualità sempre più elevata di servizio.



www.dianospa.it - dianospa@virgilio.it

DIANO

L'elevato standard del servizio

La Intersped è un'azienda nata nel 1965 con la mission di fornire un alto standard di servizio aderendo il più possibile alle esigenze del cliente. Questo ha permesso di lavorare per importanti aziende nazionali ed internazionali con reciproca e consolidata soddisfazione tanto da trasformare il rapporto in una vera e propria partnership. In seguito sono nate la Intersped Logistics e la Intersped Europa.

L'intero gruppo dispone di un notevole parco veicolare ed è proprietario di un terminal più tre magazzini ausiliari per un totale di 10.000 mq. Il terminal è abilitato al transito e deposito di merci allo stato estero ed alla Procedura Doganale Semplificata. Il sistema di qualità certificato nel 1996 (nr. CERT-00815-96-AQ-ROM-SINCERT) è conforme alla normativa ISO 9001:2000.

La consolidata rete di corrispondenti permette di spedire merci nel mercato europeo ed extraeuropeo servendosi di mezzi di trasporto stradali, aerei e marittimi. Il gruppo Intersped si pone quindi come unico referente per le esigenze di trasporto, spedizione, movimentazione merci e logistica, proponendo soluzioni personalizzate e vantaggiose.

www.intersped.it - intersro@intersped.it

INTERSPED



FEDIMPIANTI

Il rilancio della Fedi Impianti di Firenze Innovare con l'energia del futuro

Il problema energetico-ambientale può diventare una vera occasione di sviluppo economico per molte imprese impiantiste e la bella storia della Fedi Impianti di Firenze rappresenta un esempio emblematico per tutti. Fondata nel 1950 e divenuta protagonista dell'elettrificazione post-bellica di Firenze fino ad affermarsi in ambito nazionale, era poi giunta a rischio di chiusura alla fine degli anni '90, a seguito della morte del fondatore e in coincidenza con il sempre delicato problema del passaggio generazionale. "Le glorie e i rapporti del passato erano scomparsi con il fondatore e dovevamo pertanto guardare al futuro alla ricerca di nuove strade da percorrere finché c'era ancora tempo" - afferma Marco Matteini, nuovo titolare e principale fautore del recente rilancio dell'impresa - "sono passati solo pochi anni ma ci voleva coraggio a puntare su tecnologie dal futuro apparentemente ancora incerto". Cresciuto rapidamente ad un tasso superiore al 30% annuo fino al 2005, ha registrato nel 2006 un incremento del 118% del fatturato. "Il nostro principale merito" - prosegue Matteini - "è stato quello di muoversi in anticipo in una nuova nicchia di mercato, quella delle energie rinnovabili, fino a conquistare una quota del 10% del mercato nazionale del fotovoltaico. Ora, con la recente esplosione della domanda, il problema sarà quello di far fronte alle numerose commesse".

Forte di un fatturato di 11.175.752,71 Euro nel 2006, l'azienda offre lavoro a circa 40 dipendenti, oltre ad altrettanti in un indotto in continua espansione. "Per mantenere il passo dovremo crescere per linee esterne, aggregando imprese e professionisti nel nostro consorzio e creando una rete commerciale su scala nazionale" - dice Matteini - prevedendo per il secondo anno consecutivo un incremento del giro d'affari superiore al 100%. "Le novità non spaventano la Fedi Impianti: un esempio è la villetta chiamata Casa Jazz realizzata nel Mugello, di proprietà di un amico ingegnere, dove sono state sperimentate (da cui il nome Jazz) molteplici soluzioni energetiche" - ci spiega Gabriele Boccia di Fedi Impianti - "dove tutta l'energia necessaria viene autoprodotta con fonti rinnovabili". "Altre realizzazioni significative" - conclude Matteini - "sono l'impianto fotovoltaico da 420 kWp della sede della Unicoop Tirreno, - uno dei più grandi sino ad oggi realizzati in Italia - e il primo distributore italiano di idrogeno prodotto con fonti rinnovabili realizzato nel comune di Collesalveti (LI) con Enel.sì per Eni". Oggi la Fedi Impianti con partner del calibro di ENEL, KRINER, SHARP, MITSUBISHI e POWER ONE può guardare al futuro con l'entusiasmo di chi ha saputo avviare un nuovo ciclo partendo dall'analisi di un problema sociale - quello energetico-ambientale - il più importante da risolvere per il futuro dell'umanità.

EUSTEMA

Teleforum sul web® La Piattaforma ERP che entra nel cuore dell'Area Legale di Aziende e Enti Pubblici

Realizzare soluzioni applicative avanzate in grado di aumentare l'efficienza, migliorare la produttività e ridurre i costi dei processi di Business delle Aziende. Queste sono state le linee guida seguite da Eustema nel progettare e realizzare il prodotto **Teleforum sul web®**. È la soluzione per automatizzare e semplificare il processo di gestione, lavorazione e monitoraggio del contenzioso legale. Automatizza ogni singolo passo della pratica legale secondo le norme indicate dal codice di procedura nei diversi livelli di giudizio. L'intero flusso della pratica rispetta la struttura organizzativa dell'Area Legale: Avvocatura Interna, Avvocati Esterni, Sedi Periferiche e Direzioni Centrali. L'accesso alla pratica viene consentito in base al livello di accesso e sicurezza assegnato a ciascun utente. **Teleforum sul web®** segue l'intero ciclo di vita della pratica garantendo: Automazione processi lavorativi secondo le norme di legge nei vari livelli di giudizio; Automazione dei processi extragiudiziali; Agenda legale; Formulario dinamico; Mappa giudiziaria; Tabelle forensi personalizzabili; Massimario; Fascicolo elettronico dei documenti relativa alla pratica legale; Monitoraggio delle pratiche e statistiche; Estrazione dati personalizzata; Reporting direzionale; Contabilità attiva e passiva delle pratiche; Risk management; Connettività web e condivisione delle pratiche; Mobile computing; Gestione sicura dei profili utente e dei diritti di accesso; Accesso remoto tramite Certification Authority; Firma digitale. Importati Enti e grandi clienti nazionali utilizzano con successo e soddisfazione i servizi erogati dal prodotto **Teleforum®**.



www.eustema.it
info@eustema.it

BETAFENCE

Questioni di sicurezza

Dove vi è esigenza di sicurezza, lì c'è un prodotto Betafence. Un prodotto, che è come dire un marchio, un'identità, una storia, una filosofia declinata nel presente sulla scorta dell'esperienza acquisita e delle competenze maturate e nel segno di una proiezione costante al meglio nella qualità, nel gusto. E la qualità dei prodotti Betafence ha consentito all'azienda di collocarsi ai vertici anche in comparti specifici, tanto da diventare fornitore ufficiale di CONI Servizi con l'esclusiva per separatori e barriere: recinzioni Betafence sono state posizionate per risolvere i problemi di sicurezza di numerosi stadi italiani, ad iniziare dagli "Olimpici" di Roma e Torino. Betafence Italia Spa è il terminale italiano di una realtà multinazionale, con una storia aziendale ultracentenaria, che oggi ha la leadership assoluta, in Europa, nel mercato delle recinzioni, e può vantare una presenza internazionale consolidata e capillare, sia nella produzione - dodici stabilimenti distribuiti in tre continenti (Europa, Asia e Africa) -, sia nella diffusione della rete di vendita, riuscendo ad offrire i suoi prodotti e i suoi servizi alla clientela in

ben 90 Paesi in tutto il mondo. In Italia la crescita dell'azienda negli ultimi anni si è sviluppata anche sul fronte di una strategia di marketing innovativa e di un'importante politica di partnership. Quattro sono le cifre su cui si sviluppa la strategia che Betafence propone ai propri clienti: demarcazione (recinzioni che indicano un confine), dissuasione (recinzioni finalizzate a scoraggiare intrusi occasionali), rallentamento (recinzioni che ostacolano l'accesso, in modo da dare un tempo sufficiente per intervenire: una Betafence Securifor 2D, ad esempio, garantisce ben 18 minuti, ossia 72 volte la "resistenza" di una rete intrecciata), infine rilevamento-controllo accesso-deterrenza (sistemi che rientrano nel campo della cosiddetta "sicurezza attiva"). Quindi entrano in gioco i valori aggiunti di "casa Betafence": ad iniziare dall'offerta di una soluzione a "pacchetto" completo e dai 10 anni di garanzia sui sistemi Betafence quando vengono installati dai partner professionali (a fianco dell'azienda sta infatti crescendo la rete di installatori professionali "Pro-net").



www.betafence.com



Smetti di cercare ovunque: da oggi l'energia si compra al Banco di Sicilia

