

GEP news

L'INFORMATORE DI GEP INFORMATICA

EDITORIALE

UN PO' DI AUTOCELEBRAZIONE



“Chi si loda si imbroda”: così dice un vecchio proverbio delle nostre parti e - si sa - i proverbi hanno quasi sempre ragione.

A volte però anche le eccezioni possono fare bene e confermare la regola: soprattutto quando la soddisfazione e la gratitudine superano l'autocompiacimento.

Questa secondo noi è una di quelle.

Nella recente Conferenza di Valenza, dove LXE ha convocato i propri partner europei, abbiamo avuto l'onore di essere premiati come miglior Marketing Partner 2011.

Si tratta di un riconoscimento importante di cui - non lo nascondiamo - andiamo davvero molto fieri.

Essere riconosciuti, a livello europeo, come realizzatori del miglior piano di marketing, da parte di una società multinazionale, crediamo davvero possa rappresentare motivo di orgoglio e di soddisfazione per tutti.

E' veramente un eccellente e prestigioso risultato di squadra: tutti hanno il diritto di sentirselo proprio, dai tecnici alla struttura commerciale e marketing di Gep Informatica, fino ai collaboratori e amici della filiale di LXE Italia.

No si raggiungono risultati così alti da soli e il grazie sincero va davvero a tutti.

Dopo la doverosa e meritata “auto incensatura” Gep News di luglio lascia spazio ad una importante intervista con la società Grani & Partners: leader in Italia nella produzione di articoli promozionali basati sulle migliori licenze relative a personaggi del mondo dell'entertainment (serie tv, animazione, film, musica) e dello sport, che i più conoscono per la commercializzazione dei “Gormiti” .

Si tratta di una società giovane, dinamica, emergente e con un futuro di sicuro sviluppo: anche per questo l'intervista assume una importanza ancora maggiore.

Un volto di una Italia imprenditoriale ancora attiva, creativa e dinamica.

Il numero di questo mese si completa con gli appuntamenti logistici del periodo e con una nuova puntata della storia del telefonino: un “pezzo” della nostra storia personale e lavorativa che vale la pena di rivedere.

Concludiamo con l'auspicio che questo periodo possa diventare un periodo di riposo per tutti e un “ricaricamento” delle batterie per le sfide dell'ultimo quadrimestre.

Buone vacanze a tutti !!!

GEP INFORMATICA S.r.l.
Alberto Cirelli



Con

GEP
è più
FACILE

GEP
Informatica srl
sistemi informativi aziendali

DA OLTRE 20 ANNI
CI OCCUPIAMO
DI MAGAZZINI
E DELLA LORO
CORRETTA
MOVIMENTAZIONE

IL NOSTRO
WMS **SiGEP**
È NATO
E CRESCIUTO
INSIEME
ALL'EVOLUZIONE
DELLA SUPPLY-CHAIN



Logistica e trasporti

www.gepinformatica.it

LXE[®]

TECTON™ HANDHELD COMPUTER
THE WAREHOUSE COMPUTER IS BORN AGAIN



Maggiore velocità e intelligenza.
Preparatevi a spostare le montagne.

WWW.LXE.COM



LXE PartnerPass Executive Conference 2011



Nell'ultimo incontro fra partners europei di LXE, tenutosi a Valenza il 16 e 17 giugno, GEP Informatica ha ricevuto il premio come miglior Marketing.

Alberto Cirelli, direttore commerciale GEP Informatica, riceve il premio da Philip Bechet, presidente LXE Europa.

Questo riconoscimento ufficiale premia il nostro impegno e rilancia GEP Informatica a livello europeo.

GEP informatica ringrazia tutto lo staff che le ha permesso con dedizione e professionalità di raggiungere questo prestigioso obiettivo.



LXE PartnerPass Executive Conference 2011

LXE rivela i vincitori del riconoscimento PartnerPass per l'anno 2011

In occasione della Conferenza esecutiva PartnerPass di LXE, che si è tenuta il 16 e 17 maggio 2011 a Valenza, LXE ha riconosciuto i meriti dei partner principali.

Tali riconoscimenti sottolineano i risultati ottenuti in sei categorie: miglior business partner (Best Business Partner), miglior premier partner (Best Premier Partner), miglior partner preferenziale (Best Preferred Partner), miglior marketing partner (Best Marketing Partner), migliore sviluppo di nuova opportunità di mercato (Best New Market Development) e partner dell'anno (Partner of the Year).

I vincitori del premio 2011 LXE PartnerPass sono i seguenti:

Best Business Partner: CSI Ltd, Regno Unito

Best Preferred Partner: Ryzex Plc, Regno Unito

Best Premier Partner: Grupo Alfoland, Spagna

Best Marketing Partner: Gep Informatica Srl, Italia

Best New Market Development Partner: ICS International AG, Germania

Partner of the Year: Capturetech Corp BV, Paesi Bassi



LXE PartnerPass Executive Conference 2011



Alcune immagini della conferenza

I rappresentanti della
delegazione italiana a
Valenza.



GRANI & PARTNERS S.p.A. : creatività e qualità totale di un gruppo vincente



In questo numero incontriamo il Dott. Antonio Grani, Titolare della Grani & Partners S.p.a. di Modena.

Insieme ai suoi fratelli Giuliano ed Enrico (CEO), Antonio Grani dirige l'azienda Grani & Partners S.p.A. (Gruppo Giochi Preziosi) in qualità di Direttore Generale di tutte le attività di Comunicazione, Web-Marketing e Distribuzione: a lui fanno capo l'Ufficio Grafico, la Comunicazione d'Impresa, il Customer Service e la Logistica.

(Da sinistra: Giuliano, Enrico e Antonio Grani)



Un incarico piuttosto complesso, se si pensa che la stessa Grani & Partners S.p.A. opera in vari mercati, dal Promozionale (premium e articoli promozionali, corporate gadget su licenza) al Publishing (magazine con gadget, manga, fumetti, libri, dvd e altri prodotti editoriali su licenza), dai gadget collezionabili per distributori automatici, per le edicole e da abbinare a prodotti alimentari, fino ai kiddie ride.

L'Azienda è inoltre a capo di un gruppo più vasto, comprendente due filiali cinesi (Grani & Partners HK Ltd. a Hong Kong e Grani & Partners China Ltd. a Shenzhen), due aziende alimentari (lo stabilimento di produzione di snack salati Mitica Food s.r.l. e l'azienda di commercializzazione di prodotti fuori pasto dolci e salati Preziosi Food s.r.l.) e un'azienda di prodotti per vending machine e crane machine (Sip Toys s.r.l.).



Dott. Grani da quanto tempo utilizzate il WMS 'SiGEP' in azienda?

Da circa 2 anni ormai.

Come cadde la scelta su questo prodotto?

Avevamo già avuto a che fare con GEP Informatica nell'ambito di un precedente progetto che aveva coinvolto un'altra azienda del nostro gruppo e che ci aveva lasciati piuttosto soddisfatti, sia per la competenza dei tecnici intervenuti che per la validità del prodotto. Così, quando si è presentata l'esigenza di riorganizzare il magazzino della *Grani & Partners*, tra i vari fornitori coinvolti ci siamo nuovamente rivolti anche a GEP Informatica per un preventivo, il quale poi ha effettivamente vinto la gara.

Quali le peculiarità che maggiormente avete apprezzato del dipartimentoale logistico?

Senz'altro, come ricordavo prima, abbiamo subito notato e apprezzato la professionalità di GEP Informatica e la sua approfondita conoscenza delle varie problematiche logistiche che si possono manifestare in aziende complesse come la nostra, coinvolgendo vari settori e varie applicazioni gestionali informatiche.

Secondo Lei quanto valore aggiunto porta un buon prodotto informatico all'interno di una gestione logistica?

Penso che in un'azienda alla base di tutto debba esserci un modo di lavorare organizzato e sicuramente un prodotto come *SiGEP*, che lo agevoli, può aiutare ad operare meglio, diminuendo il margine di errore e aumentando la velocità di risposta alle richieste del mercato e della clientela.

Che cosa si aspetta un'azienda come la Vostra dalla Software House fornitrice?

Semplicemente quello che poi è stato e cioè consigli e indicazioni appropriati, atti a risolvere le varie problematiche che abbiamo dovuto via via affrontare.

Al momento ci dichiariamo soddisfatti e stiamo portando avanti anche altri progetti nell'ambito del Gruppo, che speriamo diano risultati pari ai precedenti.

Per concludere, quanto ha inciso secondo Lei il prodotto 'SiGEP' negli sviluppi e nella crescita della Vostra società?

Più che una crescita - non è questo, infatti, che si richiede a un gestionale - *SiGEP* ci ha sicuramente aiutati a riorganizzare in maniera più strutturata ed efficiente la Logistica e il Servizio Clienti, tasselli fondamentali nella nostra struttura aziendale.



Calendario appuntamenti



Bologna, 27–29 ottobre 2011

Movint - Salone internazionale della movimentazione industriale

A.S.A. Srl - Via Scarsellini 13 - 20161 Milano - Tel. 02.45418300 - Fax 02.45418340
info@movintexpologica.it - www.movintexpologica.it

Fiera Milano Rho , 4 novembre 2011

Transpotec - Logitech

Forum Internazionale della Logistica e dell'Autotrasporto
www.transpotec.com

17° edizione - 23 - 24 novembre 2011 - LAGO DI GARDA - LAZISE (VERONA)

Expoconference su Logistica, Trasporto e Supply Chain Incontri b2b e conferenze nel mondo della logistica

mail - info@concordiasrl.it Tel. +39 011 0708406

Breve storia della telefonia mobile

(Terza puntata)

Una rapida evoluzione



1991.

Nel 1991 viene lanciato in tutta Europa il sistema di telefonia mobile *digitale* battezzato *GSM*, che gradualmente sostituirà i vari sistemi *analogici* presenti in ogni Paese. Il sistema digitale inoltre, consente non solo di trasferire la voce ma anche di spedire messaggi di testo, notizie, immagini, e di collegare il telefono al computer.



1992.

E dunque nel dicembre 1992 nascono gli *SMS* (Short Message Service), pensati inizialmente come sistema di comunicazione di servizio per gli operatori della telefonia mobile e diventati poi un fenomeno di costume. Il telefono più comune di questi anni è lo StarTac di Motorola, il primo cellulare dalla forma a conchiglia, che arrivò nel 1996.

Era il primo esempio di evoluzione dei telefonini verso oggetti di moda.

Motorola però si trovò presto a dover fare i conti con un concorrente proveniente dalla Finlandia, un colosso chiamato Nokia. L'americana Motorola può aver segnato un momento indelebile nella storia della tecnologia mobile, ma è la finlandese Nokia che è divenuta oggi la produttrice dominante.



1997. Quando la frequenza di trasmissione intorno ai 900MHz inizia a diventare insufficiente per sostenere tutto il traffico, viene aggiunta quella a 1800GHz e nascono quindi i telefoni *dual band*.

1999. La rivoluzione, non solo tecnologica ma soprattutto sociale, dei cellulari si è compiuta: nel 1999 la telefonia mobile ha battuto quella fissa e oggi solo in Italia ci sono circa 43 milioni di apparecchi, praticamente uno per individuo se si escludono anziani e bambini

2000. Il presente e l'immediato futuro sono i telefonini "di terza generazione", l'*UMTS* (Universal Mobile Telecommunication System), con una capacità di trasferire dati tale (la cosiddetta banda larga) da poter trasmettere anche video e filmati.

CURIOSITA'