

GEP news

L'INFORMATORE DI GEP INFORMATICA

EDITORIALE

“ IL GRANO SOTTO LA NEVE ”

&

“ L'UNIONE FA LA FORZA ”



Nei momenti complessi può servire ritrovarsi intorno ai vecchi detti e proverbi: nella saggezza delle cose tramandate si nascondono spesso le soluzioni che nascono da uno sguardo positivo delle cose.

Per chi viene poi dalla cultura contadina – come chi scrive – è motivo in più per trovare, nelle frasi sentite tante volte da piccolo, la consapevolezza che i tutti i momenti complessi hanno sempre un loro tempo di risposta.

Saper creare le condizioni per far maturare ciò che oggi ancora non si vede ma che è presente, unire le forze per superare i momenti difficili, sono alcune delle armi che possiamo usare per affrontare la situazione contingente.

Il seme matura sotto la neve, non si vede ma c'è; e unire le forze per saper proporre al mercato soluzioni concrete e convenienti aiuta a far maturare quel seme.

Fuor di metafora, Gep Informatica sta investendo parecchio su sviluppi e sinergie con altre società. E questo da sempre: prima per il settore Handling con le società Electra e Uteco, poi nello sviluppo di progetti logistici con la società PIU srl e infine nell'ambito del Business Continuity con la società SSI.

E qui non ci siamo accontentati di creare sinergie: abbiamo realizzato un prodotto specifico, “Vision FOR Gep”

Nelle pagine interne trovate la presentazione di “Vision FOR Gep”, illustrato direttamente da uno dei protagonisti: Antonio Assandri, Marketing Manager di SSI.

Un nuovo prodotto per una nuova soluzione: “Vision FOR Gep” raccontato da chi lo ha prima pensato e poi realizzato.

Come avviene oramai da tempo, il calendario degli appuntamenti si arricchisce in primavera di nuove opportunità: ne trovate all'interno alcune tra le maggiori nell'ambito della logistica.

Per la rubrica delle curiosità – stando ai nostri “sondaggi” una delle più lette – trovate una simpatica e interessante “Storia dei Videogiochi”: un excursus temporale negli anni '50 e '60 che con un pizzico di malinconia ci fa capire la velocità dell'evoluzione nei settori tecnologici.

Parlavamo di detti e di proverbi: il seme che matura sotto la neve e l'unione che rafforza le caratteristiche del singolo. Su questa strada vogliamo continuare a lavorare: per garantire ai nostri clienti quella affidabilità e quei servizi che da oltre 20 anni caratterizzano il nostro posizionamento sul mercato.

In gennaio non lo vedi: ma grano sotto la neve c'è, eccome, e unendo le forze si trasforma al momento opportuno in uno splendido raccolto.

Alberto Cirelli

Nasce il nuovo prodotto GEP – SSI per l'alta affidabilità & Business Continuity

Intervistiamo il Dott. Assandri, Marketing Manager di SSI per chiarire struttura e finalità di una soluzione che ha già raccolto numerosi consensi tra gli operatori logistici.

ANTONIO ASSANDRI appassionato di tecnologia si diploma in Informatica. Comprende presto che la predisposizione per le materie umanistiche, più che per la matematica e la programmazione, meglio si addice a ruoli più legati alla parola, piuttosto che al puro bit. Inizia così a lavorare come funzionario commerciale presso un business partner IBM. Nel 1988 è presente al lancio dell'AS/400: nasce una "passione", professionale, che dura ancora oggi. Da alcuni anni racconta ai clienti la visione di High Availability, Business Continuity e Sicurezza di SSI.

Sig. Assandri, oggi si parla spesso di Alta Disponibilità e di Business Continuity, come rappresentante di un'azienda esperta del settore, ci può dire, in due battute, di cosa concretamente si tratta e quali passi in avanti sono stati fatti in proposito negli ultimi anni?



Ogni azienda moderna è consapevole di come senza un'adeguata infrastruttura IT non possa competere sul mercato. Quando, per fermi pianificati o meno, i sistemi vengono a mancare, ci si rende conto di come le attività di tutti i giorni dipendano da questa infrastruttura.

Business Continuity significa garantire che questi sistemi siano sempre operativi e disponibili per erogare i servizi per cui sono stati pensati.

I maggiori sviluppi degli ultimi anni riguardano la disponibilità di soluzioni multiplatforma, in grado di garantire la continuità operativa per tutti i diversi server che oggi compongono il sistema informativo delle aziende.

L'altro importante passo avanti è la disponibilità di soluzioni alla portata delle piccole e medie aziende, sia in termini di prezzo sia sotto l'aspetto più prettamente tecnico: prodotti più semplici da installare, configurare e gestire.

La Vostra società come si colloca oggi sul mercato nazionale?

SSI è Premier Business partner di Vision e opera come importatore e centro di assistenza per Italia e Canton Ticino. Senza nasconderci dietro ad una falsa modestia possiamo affermare che sia SSI sia Vision si collocano sul mercato in una posizione di assoluta leadership.

SSI, è nata agli inizi degli anni '80 come ISV per affiancare i clienti nello sviluppo delle applicazioni. Negli anni '90 le strade di Vision Solutions e di SSI si sono incontrate sul terreno della Business Continuity.

Oramai sono passati molti anni nei quali abbiamo messo a fattor comune capacità e competenze per implementare soluzioni di Alta Disponibilità e supportarle efficacemente.

Questo ha portato il team di SSI a realizzare circa 250 progetti presso aziende di ogni settore e dimensione: un'esperienza che possiamo considerare unica nel panorama italiano.



Come è nata la collaborazione con Gep Informatica?

Nel più classico dei modi: Gep Informatica ci ha contattati per un'esigenza di High Availability da parte di un cliente.

Questo ha portato alla realizzazione del primo progetto comune.

Da lì, il passo è stato abbastanza breve.

Non è poi così usuale che due società con competenze diverse decidano addirittura di creare un prodotto assolutamente integrato.

Quali sono le motivazioni di fondo e i vantaggi per i comuni clienti?

Sì, non è un'esperienza molto diffusa, anche se non nuova per noi.

Il posizionamento dei prodotti Vision è complementare alle offerte delle software house che realizzano soluzioni gestionali.

Le motivazioni principali si rifanno ai concetti di Business Continuity espressi sopra: i sistemi informativi di logistica sono, se possibile, ancora più critici e vitali per un'azienda. Il loro fermo può molto facilmente tradursi in un fermo dell'intera struttura.

Per questo è importante proporre una soluzione con la "S" maiuscola, in grado di garantire una serie di benefici al cliente: uno standard per analisi, installazione e configurazione che garantisce tempi e costi ridotti per l'avvio del progetto; modalità di monitor e gestione quotidiana dell'ambiente di replica integrate si traducono in un costo di possesso minore; la condivisione delle competenze tra sistemisti SSI e Gep offre ai clienti un supporto semplice, diretto, più immediato ed efficace, proprio nei momenti più critici.

Alla luce dei risultati raggiunti come valuta l'operazione "Vision for Gep"?

Devo necessariamente mostrarmi cauto, altrimenti Alberto Cirelli chiede provvigioni più alte

Scherzi a parte, devo dire che "Vision for Gep" è veramente un'operazione di successo. Successo che va consolidandosi sempre più: lo dimostrano i già numerosi operatori logistici che stanno già utilizzando "Vision for GEP"

Quali prospettive e quali obiettivi vi siete dati per il futuro di questa integrazione?

Sembra scontato dire che l'obiettivo è di crescere ancora, ma in realtà è proprio così.

Non solo per uno scopo meramente di business ma, soprattutto, perché siamo convinti che all'aumentare del numero dei clienti corrisponda un miglioramento dell'integrazione dei due prodotti.

Calendario appuntamenti



Bologna, 24 – 25 marzo 2010

Centro Congressi ZanHotel & Meeting Centergross (Bentivoglio/Bologna)

14° EXECUTIVE SUMMIT SULLA LOGISTICA E SUPPLY CHAIN

Incontri programmati e conferenze di approfondimento per la gestione e ottimizzazione dei processi logistica.

Global Corporate S.r.l. - Via S. Francesco D'Assisi ,22 -10121 Torino –
Tel. +39 011 07.45.674 - Fax. + 39 011 07.45.671 info@global-corporate.it

Salsomaggiore Terme (PR), 21 aprile 2010
(Palazzo dei Congressi)

Logistica punto a capo - *Soluzioni organizzative e tecnologiche per gestire il cambiamento e pianificare le strategie future*

Logisticamente Srl – Piazzale Badalocchio, 9/B - 43126 Parma PR - Tel. 0521.944250 - Fax 0521.943033 - segreteria@logisticamente.it - [area dedicata all'evento](#)

Bologna, 27–29 maggio 2010

Movint - *Salone internazionale della movimentazione industriale*

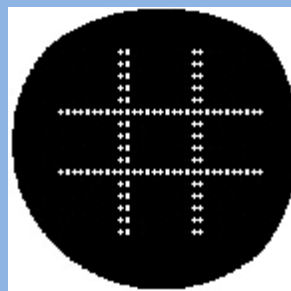
ExpoLogistica - *Salone dei mezzi, sistemi e servizi integrati per la logistica ed il trasporto*

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

Breve storia dei videogiochi

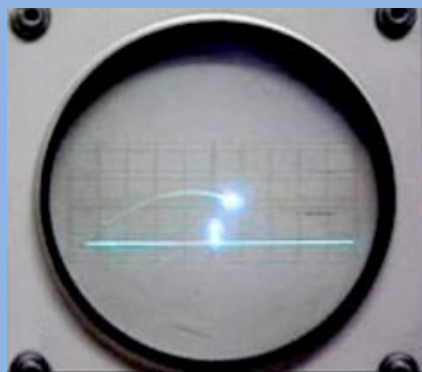
(Prima puntata dal 1950 al 1960)

Non è facile indicare un anno zero per la nascita del videogioco. Per evitare di andare troppo a ritroso, si farà riferimento all'anno 1952 quando nei laboratori dell'università di Cambridge, A.S. Douglas, come esempio per la sua tesi di dottorato *sull'interazione Uomo Computer*, realizzò OXO, la trasposizione del gioco Tris per computer. Questo potrebbe essere il primo gioco grafico per computer di cui si conosce l'esistenza. Il gioco poteva essere giocato da due persone, oppure contro la macchina la quale utilizzava speciali algoritmi per vincere quando fosse possibile.



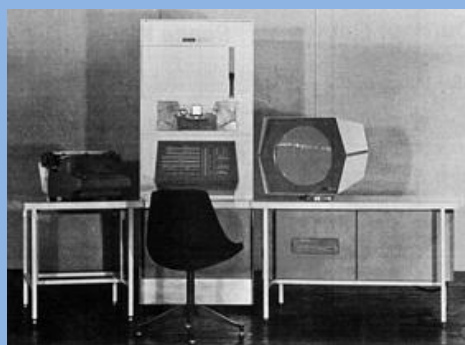
Nel 1958 Willy Higinbotham lavorava come ingegnere al Brookhaven National Laboratory, un centro di ricerca del governo americano.

Per l'annuale apertura al pubblico del laboratorio Higinbotham decise di mostrare ai visitatori qualcosa di diverso dalle classiche statistiche aziendali, trasformando un oscilloscopio in un gioco dove si comandava, tramite dei pulsanti, un puntino luminoso che simulava i rimbalzi di una pallina su di un campo da tennis. *Tennis for Two* fu il nome che Higinbotham diede alla sua creazione; l'ingegnere trovava interessante la possibilità di mostrare in modo semplice e divertente il funzionamento di un complesso strumento tecnologico ad un pubblico di non esperti, ma non pensò minimamente ad un possibile sviluppo commerciale del suo gioco. Bisognerà aspettare 14 anni prima che il gioco del tennis su schermo appaia sugli scaffali dei negozi.



La tappa successiva della storia è il gennaio del 1962, quando Steve Russell, studente del Massachusetts Institute of Technology (MIT), programmò *Spacewar* in uno degli ingombranti computer DEC PDP-1 della facoltà di ingegneria elettrica. L'idea di Russell era di creare un programma per computer divertente per spiegare alla gente le leggi fisiche che influenzano il moto dei corpi nel cosmo.

Ciò che differenzia maggiormente *Tennis for Two* da *Spacewar* è l'elemento di sfida presente nel secondo, inoltre *Spacewar* aveva un'ambientazione spaziale, scelta appositamente da Russell visto l'interesse diffuso che riscuoteva lo spazio negli anni '60.



Grazie al passaparola tra studenti *Spacewar* si diffuse rapidamente su tutti i computer DEC PDP-1 delle università statunitensi, per molti costituì la spinta per avvicinarsi al mondo della programmazione come lo stesso Russell riferisce: "Credo che la cosa di *Spacewar* che mi inorgoglisce di più è l'essere riuscito a interessare così tanta gente alla programmazione". Steve Russell pensò anche alla possibilità di commercializzare il suo *Spacewar* ma non riusciva a immaginare nessuna persona disposta a pagare per giocarci.

Il seguito nel prossimo numero di GEP NEWS

CURIOSITA'