



"Adottando i sistemi CRM e ERP in cloud, abbiamo semplificato la gestione e i processi interni con la garanzia di utilizzare un ambiente che garantisce la business continuity. Considerando che i rischi sono sempre più ampi, era importante innalzare anche il livello di sicurezza"

Giuseppe Di Girolamo, CEO di Bludis

Bludis

Bludis è un distributore di soluzioni ICT che da oltre 25 anni si occupa della fornitura di un'ampia gamma di servizi a valore aggiunto rivolti a Rivenditori, System Integrator e Internet Service Providers negli ambiti Communication, Cybersecurity, IT Management. L'azienda, oltre alla costante analisi e la ricerca di soluzioni innovative, offre ai Partner attività per la generazione di nuove opportunità di business e servizi a supporto delle vendite che consentano il massimo livello possibile di soddisfazione per tutti gli attori coinvolti – Vendor, Reseller ed End User.

LA SFIDA DA INTRAPRENDERE

L'esigenza di partenza per Bludis è stata il passaggio dal sistema gestionale Navision alla soluzione Enterprise Resource Planning (ERP) in cloud Microsoft Dynamics 365 Business Central, soprattutto per ottimizzare la Business Continuity in un momento in cui – a metà 2021, ancora nel pieno della pandemia Covid – la maggior parte delle persone lavorava da remoto e la situazione in ufficio era poco presidiata.

Le persone di Bludis utilizzavano già Microsoft Office365 e la soluzione di customer relationship management (CRM) Microsoft Dynamics 365 Sales in cloud, per cui risultava vincente dotarsi di un'interfaccia utente omogenea per tutti gli ambienti. In aggiunta, era molto importante garantire una piena integrazione tra ERP e CRM.

"Uno dei problemi più grandi nelle aziende, quando questi strumenti non sono integrati, è quello di dover reinserire i dati, generando così errori e problemi - ha detto Giuseppe Di Girolamo, CEO di Bludis -. Con l'integrazione di CRM e ERP invece, nel momento in cui arriva un ordine, i dati già validati dal cliente sono immediatamente presenti nel sistema ERP. Inoltre, passando tutto in cloud, abbiamo semplificato la gestione e i processi interni. Senza dimenticarci che il cloud è un ambiente sicuro. Considerando che i rischi sono sempre più ampi, era importante innalzare il livello di sicurezza".

IL PROGETTO

Il progetto è iniziato a giugno 2021, puntando fin dall'inizio ad avere massima integrazione degli applicativi, automazione dei processi e garanzie di continuità del business, esigenza molto sentita essendo il periodo ancora caratterizzato da una situazione pandemica. Il primo passaggio è stata la migrazione dalla soluzione Navision a Microsoft Dynamics 365 Business Central in cloud, a cui è seguito l'aggiornamento del CRM e l'integrazione di tutti gli ambienti, compreso Office 365.

Il progetto era voluto dalla direzione Amministrazione Finanza e Commerciale di Bludis. Le persone più coinvolte dal cambiamento sono state quelle dell'amministrazione, che utilizzano maggiormente l'ERP, cuore del sistema informativo di Bludis. Anche il marketing ne ha beneficiato, essendo alcuni strumenti rivolti a quest'area.

Contestualmente, la società è passata a utilizzare Microsoft Teams per la collaborazione interna e per la parte fonia che ha permesso di comunicare con le utenze tramite la rete telefonica tradizionale.

Il progetto che ha portato all'adozione di Dynamics 365 Business Central e Sales in cloud è iniziato appena prima dell'estate del 2021. Ad ottobre è stata realizzata una prima parte infrastrutturale, mentre l'implementazione vera e propria dell'ERP è partita da gennaio 2022. Il rilascio del sistema finito è stato fatto a fine febbraio, ma l'ERP, grazie



all'approccio agile di Microsys, era disponibile fin da inizio gennaio: grazie all'approccio utilizzato le persone hanno potuto cominciare a lavorarci fin da subito. La metodologia Agile implica il fatto che le persone possano utilizzare fin da subito il prodotto, per cui, nel momento il sistema va in produzione, tutti sono pronti.

"E' stato fondamentale l'approccio Agile seguito da Microsys. Ci ha permesso di rispettare tempi stringenti nell'andare in produzione - aggiunge Giuseppe Di Girolamo -. In questo modo siamo partiti velocemente e abbiamo risolto step by step i vari punti. Con la modalità agile siamo riusciti quindi ad andare subito in produzione per gli aspetti principali, per portare miglioramenti successivi gradualmente via via che si vedevano".

I BENEFICI OTTENUTI

I benefici per Bludis sono stati innanzitutto la riduzione dei tempi di processo e il miglioramento della gestione. Disporre dell'intera soluzione integrata e in cloud offre numerosi vantaggi, non ultima la continua evoluzione funzionale.

Un ulteriore vantaggio è stato per la società poter utilizzare in modo molto più semplice la Business Intelligence di Microsoft, che è nativa, si integra perfettamente e dà la possibilità di fare estrazioni e report in tempo reale. "Fino a poco tempo fa, per la gestione dei forecast di vendita estrapolavamo i dati da vari ambienti - ha detto Giuseppe Di Girolamo. Ora grazie alla soluzione di Business Intelligence, con uno sviluppo minimale, abbiamo forecast aggiornati minuto per minuto. Questo ci dà una visione immediata di dove stiamo andando".

Di Microsys è stato apprezzato in particolare l'approccio professionale, la conoscenza delle piattaforme, la capacità di integrarle e la metodologia di progetto agile. "È molto importante avere un fornitore in grado di seguirvi su tutte queste tematiche e sugli aspetti integrazione - ha aggiunto Giuseppe Di Girolamo -. Al di là di una pregressa conoscenza personale, nella scelta di Microsys è stato vincente il forte rapporto di fiducia. Non dimentichiamoci che mettere mano a queste informazioni può essere un elemento critico, e Microsys ci ha assicurato forte serietà. Un importante valore aggiunto è stato poi poterci confrontare con Microsys nell'identificazione delle licenze più corrette: un aspetto da non trascurare, perché può portare risparmi significativi".

MICROSYS Srl

Microsys è una società che offre servizi di consulenza informatica per la System Integration e lo sviluppo di applicazioni per rispondere puntualmente alle esigenze dei clienti. Vanta una lunga esperienza di 30 anni nelle soluzioni e nei servizi di Microsoft per la produttività aziendale, il business, la gestione delle piattaforme IT in ambito Cloud ed on premise. Non solo, la divisione Education propone corsi di formazione nell'ambito delle tecnologie Microsoft; il gruppo Licensing supporta le aziende nell'ottimizzazione per l'acquisto delle licenze software. Il team è composto da collaboratori qualificati, scelti per la loro specializzazione e le competenze. Grazie ai numerosi progetti realizzati per aziende di medie e grandi dimensioni, cross-industry, è riconosciuta dal mercato per la capacità di far sì che l'innovazione digitale diventi una leva per la crescita di ogni impresa. Un partner affidabile, concreto e flessibile, che non ha paura dell'innovazione: un valore non in sé stesso ma un fattore cruciale per la crescita.

Microsys opera sul territorio nazionale attraverso le due sedi di Milano e Torino.

Per ulteriori informazioni visitare il sito: www.msys.it