

# Più forti assieme con Alloy

IBM

Software Group



**Benvenuti al podcast sul tema software Alloy. Claudio Grollimund si intrattiene oggi con i signori Marcel Ritschard, SAP Business Developer e Tony Wehrstein, IBM Technical Sales Specialist per Lotus.**

**Claudio Grollimund:** „Signor Wehrstein, Signor Ritschard, potreste darci alcune informazioni sul vostro percorso lavorativo?“

**Marcel Ritschard:** „Mi chiamo Marcel Ritschard e sono impiegato presso SAP Svizzera nel team Business Development quale responsabile per la piattaforma tecnologica SAP NetWeaver, come pure per la gestione dell'Information Management e „Alloy“.

**Tony Wehrstein:** „Mi chiamo Tony Wehrstein e lavoro nel settore tecnico per il marchio Lotus e sono responsabile per le implementazioni di SAP, Lotus Notes e, in particolare, anche per il prodotto „Alloy“.

**Claudio Grollimund:** „IBM Lotus e SAP sviluppano assieme la soluzione software „Alloy“. Qual è la particolarità di „Alloy“?“

**Tony Wehrstein:** „Con „Alloy“, IBM ha sviluppato un'architettura evolutiva che non richiede nessun particolare prerequisito per le tecnologie di base. Ciò significa che utilizziamo quanto già disponiamo mettendo in funzione la messaggeria e le banche dati di Notes Mail, così come i moduli Business SAP già esistenti nell'interfaccia Business Intelligence di SAP. Possiamo quindi collegare i sistemi tramite un'interfaccia molto semplice.,,

**Marcel Ritschard:** „Per SAP, questo software rappresenta l'accesso ad un nuovo gruppo di utenti, che finora aveva solo un accesso limitato a certe informazioni, per gli utenti „funzionali“. Gli utenti dovevano interrompere il loro lavoro in corso, lasciare il loro ambiente lavorativo usuale per poi cercare su SAP Client le informazioni necessarie per una presa di posizione attendibile. Il nuovo sistema permette loro di accedere a queste informazioni dal loro ambiente attuale e possono anche elaborarle offline.

**Claudio Grollimund:** „Bisogna considerare „Alloy“ come una piattaforma o come una soluzione Business?“

**Marcel Ritschard:** „Né l'una né l'altra. In realtà si tratta di un'integrazione che prende il meglio dai due mondi: i processi aziendali di SAP con il Client e la superficie-utente di IBM.“

**Claudio Grollimund:** „Quali opportunità offre „Alloy“ all'utente?“

**Marcel Ritschard:** „Abbiamo implementato vari processi nella versione 1.0, in particolare la gestione dei rapporti. Un utente che deve consultare regolarmente i dati di SAP Business Warehouse, può semplicemente registrarli in modo che siano disponibili anche offline sul suo Lotus Client, per quando ne avrà bisogno. La funzione della gestione dei viaggi è un altro di questi miglioramenti. Quando un utente riserva un viaggio, effettua una modifica nel suo calendario o compila una richiesta di viaggio, può farlo dal suo ambiente lavorativo usuale, dove deve registrarli comunque normalmente senza dover riportare tutti i dati nel sistema SAP. Infine, abbiamo migliorato anche il processo di notifica delle assenze. Quando un collaboratore riporta un'assenza nel suo calendario, il workflow corrispondente si apre automaticamente e il responsabile dell'autorizzazione delle assenze, potrà approvarle direttamente a video, senza cambiare ambiente.”

**Tony Wehrstein:** „Abbiamo aggiunto un quarto modulo che riguarda il workflow dei compiti. Abbiamo l'incredibile fortuna di poter delegare le decisioni di workflow dei compiti, che erano inglobati nel modulo BI di SAP, all'utente di Notes. È così possibile 'modellare' i processi SAP in modo che le decisioni siano trasmesse direttamente al sistema Notes del responsabile, in modo remoto, offline. La persona responsabile di queste decisioni in SAP, attribuisce l'autorizzazione in Notes che poi sarà inserirà nel sistema SAP.“

**Claudio Grollmund:** „Quali prerequisiti sono necessari per utilizzare "Alloy" e quali conoscenze deve avere l'utente?”

**Tony Wehrstein:** „L'utente non deve avere conoscenze particolari. Se utilizza abitualmente il suo sistema Notes ed apre un modulo o un email specifico, Alloy-Client reagisce automaticamente e i dettagli appaiono sulla pagina di navigazione. Il sistema permette un orientamento molto intuitivo e non richiede nessuna competenza speciale. La formazione SAP, che era la parte più difficile per l'utente, non è quindi più necessaria.”

**Claudio Grollmund:** „Alloy è stato lanciato da poco tempo. Avete già avuto delle reazioni da parte dei clienti?”

**Tony Wehrstein:** „Citerei semplicemente gli utenti dei nostri programmi Beta. Abbiamo due grandi aziende con le quale abbiamo cooperato: Coca-Cola e Colgate. Già dopo qualche settimana abbiamo ricevuto reazioni molto positive. Coca-Cola ha comunicato a livello CEO, che in questo contesto l'azienda aveva due partner strategici, SAP e IBM, in grado di fornire loro esattamente il supporto di cui necessita per i suoi processi aziendali. Per Colgate, l'implementazione del programma è stata fantastica. L'azienda disponeva di un processo per gli ordini, che concerneva tutti i collaboratori, i quali dovevano confermare la ricezione della merce con una sequenza di compiti predefiniti. Basandoci su questo processo, il nostro tool ha permesso di ottimizzare questa sequenza di compiti. Colgate ha potuto così risparmiare tempo e costi in quantità non indifferente. Inoltre, è stato possibile evitare ritardi nei casi insoliti. In definitiva, risultati molto positivi per queste prime esperienze. Le due aziende sperano di poter continuare la collaborazione e si incaricano attivamente nell'ottimizzazione del programma.”

**Claudio Grollmund:** „Quali altri sviluppi prevedete per „Alloy“?“

**Marcel Ritschard:** „Vi sono due linee di sviluppo. Dal lato tecnico, si pensa di offrire un accesso via blackberry nell'ambiente delle sequenze dei compiti. Così, se il responsabile che deve dare un'autorizzazione non è in ufficio, non deve prima trovare ed avviare un elaboratore, ma può effettuare la procedura direttamente dal suo PC. E dal lato dei processi aziendali, si possono immaginare anche più scenari di ottimizzazione.“

**Tony Wehrstein:** „Per ora prendiamo in considerazione le possibilità a livello di modulo BI. Sarebbe importante integrare una funzione di personalizzazione nel processo delle vendite come pure nella gestione dei clienti, cioè la gestione dei dati base dei clienti, nelle funzioni di consegna. Al momento non disponiamo di un programma fisso, poiché vogliamo orientare lo sviluppo in funzione delle necessità dei clienti. Grazie all'architettura flessibile, siamo in grado di proporre ai clienti una vasta gamma di opzioni.“



© Copyright IBM Corporation 2009 Tutti i diritti riservati

IBM e il logo IBM sono marchi depositati di International Business Machines Corporation negli Stati Uniti e/o in altri Paesi. Marchi di altre aziende/produttori sono riconosciuti. Condizioni contrattuali e prezzi sono reperibili presso l'IBM e i Business Partner di IBM. Le informazioni relative ai prodotti si riferiscono alla situazione attuale. Oggetto e volume delle prestazioni sono definiti esclusivamente nei rispettivi contratti. Il presente documento è inteso unicamente quale bollettino informativo.