

5 domande 5 risposte

- Gruppo Randazzo
- Quixa SpA
- Publiacqua SpA
- Eurovo
- ATM
- Gruppo Celada
- Ottica Avanzi
- N.I.I d'Arti Grafiche
- Acmei
- Robur
- Leitner
- Biomasse Italia
- TEXA
- FieraMilano
- AWS
- ICT di Bialetti
- Bankadati
- Alilaguna
- Ntv
- It di Ultragas Cm
- Sec Servizi
- Popolare di Milano
- Farm. Ciccarelli
- BRFL Italia
- Carel Industries
- Asl Verbano
- Balocco Spa
- Sacchi Giuseppe Spa
- Montefarmaco OTC
- Artemide
- Cmd
- Alcantara
- SAMO SPA
- Enel
- Maddalena Spa
- Wienerberger
- Beste
- Unifica
- Vibram
- Ermanno Scervino

- Sinv
- Pavan
- Gts
- Cellini
- Limoni
- Caviro
- Amadori
- Polti
- Intercos
- Trevalli
- Auriga

Vincenzo Fiore Ceo di Auriga



- 1. Avete investito in tecnologie It l'anno scorso? E quest'anno investirete di più o di meno?**

Al crescere delle dimensioni aziendali, del numero dei clienti e dei servizi offerti, si è investito via via nell'ampliamento delle nostre infrastrutture server, per la gestione efficace ed efficiente dei flussi di lavoro e per garantire sempre la business continuity e la massima affidabilità e risposta nel disaster recovery di tutti gli ambienti di sviluppo software e i sistemi di supporto ai clienti. Per implementare nuovi servizi, poi, in particolare nell'ambito emergente del mobile payment, servono dotazioni tecnologiche di prim'ordine, e l'attenzione continua alle novità tecnologiche presentate sul mercato, come nel caso delle soluzioni NFC. I nostri software devono essere in grado di garantire e rendere efficaci tutti i canali di comunicazione diretta banca cliente-finale, compreso il mobile. Il che vuol dire piena compatibilità con tutte le piattaforme, i device e le tecnologie esistenti e utilizzate.
- 2. Quali sono le aree in cui state immettendo più tecnologia It?**

Per supportare le strategie di crescita del gruppo si è reso necessario disporre di strumenti più efficienti per la governance, il controllo delle performance del business e ci siamo focalizzati sulle aree finance, controlling, sales. Lo sviluppo di un nuovo modello di controllo, che renda disponibili le informazioni necessarie al board in tempi rapidi, ci ha anche portato a una rianalisi di alcuni processi operativi.
- 3. Che tipo di tecnologia (consolidamento, virtualizzazione, cloud, business analytics)?**

Consolidamento e virtualizzazione sono risorse fondamentali, così come la business analytics. In termini di cloud, più che viverlo in azienda, lo stiamo proponendo ai nostri clienti, e ne sposiamo la filosofia nell'offerta dei nostri servizi. Per fare un esempio concreto, la nostra piattaforma di punta per la multicanalità bancaria, WWS, che è completamente vendor independent e multivendor – gira in sostanza su tutte le macchine esistenti – è costruita secondo un'architettura Web, già pensata e oggi sviluppata in ottica cloud.

4. **Ritenete più significative le opportunità di risparmio (minori costi di acquisizione, manutenzione, aggiornamento) o quelle di sviluppo (consolidamento delle applicazioni preesistenti, ambiente omogeneo per nuove applicazioni da integrare)?**

Ciò che guida i nostri investimenti, come spesso accade nei contesti orientati alla ricerca e sviluppo e all'innovazione, più che il saving sui costi operativi e gestionali, pur sempre graditi, sono le opportunità di sviluppo e di arricchimento della nostra offerta. È il risultato che vogliamo raggiungere, è il servizio che vogliamo migliorare, la richiesta del cliente impossibile che vogliamo soddisfare. In un contesto tecnologico che si "complica" di giorno in giorno, con nuovi dispositivi, nuove tecnologie e spesso nuovi modi interagire e comunicare online – vedi il fenomeno del social network – l'investimento chiave in dotazione IT è quello che ci consente di stare al passo e qualche volta anche anticipare l'evoluzione dei settori di nostro interesse.

5. **Qual è, a vostro giudizio, il fattore di maggiore criticità, dell'attuale offerta di servizi cloud?**

Nel mondo delle banche, dei sistemi di pagamento e della finanza, certamente la sicurezza. Non solo in termini tecnologici e di tutela delle transazioni, ma anche come leva fondamentale per aumentare la fiducia di clienti e utenti finali sulla bontà e affidabilità di questi servizi. E poi il cosiddetto "big data", la crescita esponenziale del traffico dati e delle complessità legate alla loro corretta gestione.

SETTORE: Software

FATTURATO: 11 milioni di euro