Il Sole 24 ORE ICT &TECH SOLUTIONS

Data 11-2006
Pagina 31
Foglio 1

www.ecostampa.it

Tendenze

Aste al mercato ittico di Pescara

Il Comune di Pescara, titolare del relativo mercato ittico, ha deciso di apportare un cambiamento radicale al sistema di vendita del pesce per migliorare l'economia locale. Nel mercato del pesce di Pescara vengono contrattate circa 2.500 tonnellate di prodotti ittici all'anno. In passato il sistema d'asta tradizionale era tarato solo per gli operatori del mercato locale ed escludeva di fatto la possibilità di acquistare e prenotare a distanza o di consultare le statistiche del borsino. Per dare vita al processo di rinnovamento è stato scelto un sistema server Fujitsu Siemens Computers che consente di attuare le transazioni di asta ittica all'ingrosso, direttamente in via telematica.
Infoteam, partner tecnologico di Fujitsu Siemens Computers, ha invece sviluppato il portale www.e-fish.pescara.it, dove si trova la parte riservata agli utenti per l'acquisto online.
Attraverso un pratico telecomando, i compratori possono lanciare l'offerta, bloccando così il prezzo d'asta che viene indicato su un display elettronico al centro della sala.
A oggi, l'asta telematica conta circa 150 acquirenti, distribuiti tra il mercato di Pescara e quello di Giulianova, l'altro ente che ha aderito all'iniziativa. Notevoli i vantaggi ottenuti dall'adozione della soluzione integrata Fujitsu Siemens Computers: eliminazione di barriere fisiche e geografiche per le operazioni d'asta ittica, maggiore razionalizzazione delle risorse, completa tracciabilità e totale visibilità del prodotto. Oggi viene garantita una maggiore trasparenza nei processi di vendita ed è possibile evitare i "cartelli" che di solito si formano nei mercati a carattere locale.
L'integrazione dei server di dominio RX 300 e RX 200 con i server di passaggio TX 200 S uniti alla consolle SCENIC P320, ha permesso la riduzione dei costi e garantisce una maggiore affidabilità dell'hardware, assicurando così massima stabilità ed elevate prestazioni.

> "Per dare vita al processo di rinnovamento è stato scelto un sistema server che consente di attuare le transazioni di asta all'ingrosso, direttamente in via telematica"

Il PC come strumento di formazione e informazione continua

Organizzazioni con reti di agenti o di vendita importanti, diffuse su un territorio molto vasto: difficile, qualche volta, portare in aula le persone per un corso di formazione; difficile, altre volte, allontanarle dalla loro postazione. Sono casi sempre più frequenti nelle aziende che hanno reti ed esigenze di istruzione complesse, come è il caso di molte realtà del settore finanziario.
AchieveGlobal, società internazionale di consulenza e formazione manageriale, collabora in Italia con alcune delle più importanti realtà del settore bancario e assicurativo e ha introdotto, nella progettazione dei propri percorsi formativi, delle soluzioni che vedono il PC quale protagonista della formazione e comunicazione aziendale. Ormai sono presenti nelle aziende PC multimediali che, oltre a soddisfare le esigenze transazionali, e gestire applicazioni Web based, consentono di fruire di contenuti live (Company Web TV o Financial Web TV) e di ricevere file multimediali da fruire "on demand" che possono avere, al proprio interno, anche contenuti formativi sia tecnici sia comportamentali anche integrati tra loro. Questa modalità formativa, quando collegata con la tradizionale formazione d'aula, contribuisce a implementare il modello dell'informazione e formazione continua, una scelta strategica per lo sviluppo delle Risorse Umane sempre più richiesta dalle aziende. Indipendentemente dal settore di appartenenza.

056978

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.