



23/06/2022

## **Roberto Vismara di Manhattan Associates Italia**

Manhattan Associates è società che si occupa attraverso la gestione del cloud di **sviluppare soluzioni dedicate al mercato del commercio**: piattaforme per la gestione degli ordini, dei punti vendita, del trasporto, del magazzino, oltre che del customer engagement. Si tratta di una operatività che comprende tutto quello che può servire a tenere sotto controllo l'intero ciclo di vita di un prodotto, dal momento dell'ordine alla vendita al cliente finale, con soluzioni che si stanno rivelando fondamentali nel mondo retail, che si pone gioco forza sempre alla ricerca di nuovi modi per ottimizzare la gestione dei prodotti e automatizzare quante più funzioni possibili contribuendo a contenere i costi, su tutti i canali di acquisto, sia online che offline. **L'azienda è nata nel 1990 negli Stati Uniti** ed è sempre stata in attivo fin dall'inizio dell'attività. La sede principale è ad Atlanta, in Georgia, ed è quotata al Nasdaq. Attualmente il fatturato si aggira intorno ai 670 milioni di dollari. **Manhattan Associates è presente in quasi tutto il mondo, e la sede dedicata allo sviluppo si trova a Bangalore, in India.** L'Italia fa parte del cluster del Sud Europa, che comprende la Francia (dove è ubicata la filiale principale), poi il nostro Paese (dove opera dal 2018, dal 2020 è operativo l'ufficio di Milano e attualmente conta 16 addetti), la Spagna, il Portogallo e la Grecia.

**Sull'attività del gruppo abbiamo intervistato Roberto Vismara, engagement director di Manhattan Associates Italia.**

Image: RobertoVismara.jpg

**La vostra è una società all'avanguardia, e l'utilizzo fondamentale del cloud la pone in una posizione dominante. Ne vogliamo parlare? Vismara:** Tutte le nostre soluzioni, negli ultimi anni, sono state reingenerizzate per lavorare sul cloud. Le nostre piattaforme sono continuamente in fase di sviluppo e ogni tre mesi rilasciamo una nuova versione del software, che così risulta continuamente aggiornato a disposizione dei nostri clienti. Noi ci occupiamo soprattutto di delivery, quindi di implementare il nostro software nell'ambito del retail e del luxury. Nel nostro portafoglio prodotti ci sono soluzioni per la gestione dell'operazione nei magazzini, un software studiato per indirizzare tutte le tematiche di omnicanalità nell'ambito del retail, e poi disponiamo del Transportation Management System (TMS) che si occupa di tutte le operazioni connesse alla consegna delle merci.

**Gli ultimi due anni non sono stati facili per il mercato in generale. Voi come avete vissuto e poi superato questo periodo di difficoltà? Vismara:** Sicuramente il 2020, con l'avvento della pandemia, ha fatto segnare un rallentamento degli investimenti da parte dei clienti, anche quelli che erano già stati programmati. Oggi posso affermare che siamo tornati a numeri addirittura superiori al periodo pre-covid, e negli ultimi mesi possiamo vantare l'ingresso di molti nuovi partner. Credo che il vero fattore differenziante sia rappresentato dalla flessibilità che abbiamo saputo mettere in campo grazie alla capacità di rispondere in maniera rapida ai cambiamenti di contesto, riuscendo a metterci rapidamente al passo con le situazioni negative che si creano. I nostri prodotti sono senz'altro nella condizione di poterlo fare: Manhattan è capace di "disegnare" un abito perfettamente su misura in base alle esigenze che ci vengono poste dai clienti.

## **La sostenibilità è un elemento sempre più sentito. Voi come lo affrontate?**

**Vismara:** Essendo un provider di software che copre tutti i bisogni, riusciamo ad apportare valore fornendo un contributo concreto, sia in termini di riduzione dei costi che - appunto - di sostenibilità. Ad esempio, il TMS ha l'obiettivo di minimizzare, attraverso i nostri software, le emissioni di CO2 legate al trasporto fornendo al cliente le informazioni per minimizzare la spesa gestendo al meglio le informazioni utili allo scopo. Con soddisfazione di tutti.

## **Possiamo provare a delineare il futuro prossimo venturo del vostro settore? Vismara:**

Prevediamo una sempre maggiore attenzione e maturazione verso il mondo del software as a service (SaaS). Solo qualche anno fa eravamo visti come dei precursori, invece oggi sempre più aziende si stanno convincendo che grazie al nostro apporto questo possa essere la strada giusta da percorrere. Non è più preponderante la necessità di gestire internamente alle aziende soluzioni alle quali possiamo pensare noi. Quindi credo di poter affermare che il futuro si possa delineare come assolutamente roseo: il nostro mercato sta vivendo un ottimo momento, e la nostra società sta partecipando a sfide sempre più complesse, a dimostrazione che le nostre soluzioni sono percepite come altamente innovative, in grado di supportare il business anche nei contesti più complicati del mercato. La strada che abbiamo intrapreso qualche anno fa reingenerizzando completamente le nostre soluzioni ci sta dando ragione, ed è per questo che siamo leader di mercato. Per il futuro, quindi, l'importante è riuscire a mantenere la barra dritta e continuare a tenere testa a una concorrenza molto agguerrita. È la sfida che ci attende, e io sono sicuro che riusciremo a vincerla.

**Tiziano Marelli**