

VareseNews

La partnership Humantech con Valore BF: “Così abbiamo eliminato la carta in azienda”

Pubblicato: Mercoledì 17 Luglio 2024



Da un piccolo negozio di città ad una realtà multiforme fatta di aziende e punti vendita ramificati su due province, Bergamo e Milano. È stata una crescita importante quella di **Humantech**, una storia iniziata nel 1990 a Bergamo dai genitori con l’idea di realizzare ortesi e protesi su misura per clienti disabili. Proprio per questo **i fratelli Burini**, seconda generazione al vertice di questa importante realtà in campo sanitario, hanno deciso di fare il grande passo verso la digitalizzazione, **scegliendo Valore BF come partner tecnologico.**

Valore BF per accompagnare la crescita di Humantech

A raccontare questa importante partnership di successo, nella sede di Valore BF in via dell’Unione Europea a Gallarate, è **Francesco Burini**, uno dei tre figli che rappresentano la seconda generazione. Con loro, infatti, è iniziato un processo di crescita e sviluppo dell’azienda con nuovi punti vendita e acquisizione di nuove realtà su Bergamo e Milano: «Da qui è iniziata la crescita aziendale che, oltre a produrre, commercia tramite la vendita diretta attraverso una ventina di punti vendita e la collaborazione con ospedali pubblici e privati».

Una crescita che ha costretto Humantech ad un processo di digitalizzazione importante, sviluppato insieme al partner gallaratese: «Ci siamo rivolti a Valore Bf per passare da una procedura amministrativa che fino a poco tempo fa era principalmente manuale ad una digitalizzazione completa

sia dal punto di vista amministrativo che produttivo. Nel 2024 possiamo dire di aver eliminato la carta in tutti i processi dell'azienda».



Operai al lavoro all'interno di un laboratorio Humantech

La necessità di un partner come Valore BF, sempre al passo coi tempi

«Questo è un processo in continuo movimento che non si ferma mai perchè le esigenze continuano a variare – prosegue Francesco Burini – e le nuove tecnologie consentono una migliore efficienza. Al di là delle risorse economiche che servono per stare al passo, le nuove tecnologie comportano una formazione per tutti i collaboratori e una nuova mentalità e cultura aziendale che è difficile da riuscire ad attuare all'interno dell'azienda perché questa è una caratteristica estremamente personale, non è nulla che si può programmare o prevedere».

Per Humantech si è trattato di un percorso obbligato da fare con il miglior partner possibile: «Perché senza queste nuove tecnologie – conclude Burini -, oggi non riusciremmo a gestire praticamente nulla come stiamo facendo oggi e soprattutto ad avere un feedback di informazioni che prima non avevamo e non ci consentivano di gestire l'azienda nel miglior modo possibile e questo è stato possibile anche grazie a valore BF».



Negli uffici di Valore Bf

La flessibilità di Valore BF: un approccio proattivo che cambia in base agli scenari

Emilio Annicchiarico, Account Manager di Valore BF, ha seguito passo passo questo processo: «Ho avuto la fortuna e il piacere di lavorare con HumanTech da metà del 2023 e da lì, insieme, abbiamo iniziato un percorso di digitalizzazione ed evoluzione del sistema informatico. In base a quelle che sono erano le necessità del cliente, abbiamo applicato appieno la filosofia che abbiamo sposato dallo scorso anno di tipo MSP (Management Service provider) che consiste nel passare da un approccio reattivo a uno proattivo, mantenendo la totale governance del sistema informatico del cliente, quindi dall'asset inventory, hardware, software e di tutto il parco macchine, la gestione e il controllo del monitoraggio delle infrastrutture».

Molto importante anche la scelta di realizzare **una struttura informatica as a service** «che vuol dire – prosegue Annicchiarico – quanto più possibile fornire prodotti, servizi, licenze di questo tipo. Con il cliente humantech abbiamo configurato e implementato un'infrastruttura dei sistemi in Cloud, puntando molto sulla standardizzazione e sull'efficientamento di quelle che devono essere le postazioni di lavoro dell'utente finale in modo tale poi da velocizzare e snellire tutti i processi».

La flessibilità di Valore BF si basa sulla capacità di stare al passo con le esigenze del cliente: «Vuol dire che siamo sempre in costante evoluzione. Le necessità cambiano e possono variare ed è compito di un MSP provider quello di stare al passo con la tecnologia con quelle che sono le novità, le nuove sfide che questo mercato ci offre e poter dare sempre rapidità e competenza».

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it

