

Generix Group entra nel Magic Quadrant 2008 di Gartner per i « B2B gateway » independent software vendor market

Generix Group annuncia la sua entrata nel Magic Quadrant 2008 dedicato ai provider di piattaforme B2B. Generix Group è stato riconosciuto come uno degli attori principali operante nel mercato internazionale del B2B gateway grazie all'elevato livello di performance offerto e della propria vision in qualità di provider di soluzioni collaborative.

Generix Group, provider europeo di soluzioni collaborative inter e intra impresa, ha annunciato la sua entrata nel Magic Quadrant 2008 (1) nel segmento dedicato ai fornitori di soluzioni « B2B Gateway » pubblicato da Gartner, società leader nella consulenza e analisi specializzata nel settore delle tecnologie dell'informazione.

Il Magic Quadrant di Gartner è una rappresentazione grafica degli attori di un dato mercato, classificati per la loro vision sull'evoluzione del mercato in oggetto e per la loro capacità di implementazione. Per la nuova edizione 2008 del rapporto sui provider « B2B Gateway », Gartner ha scelto 14 software provider a livello mondiale sulla base di differenti criteri, tra i quali la posizione di mercato, la conoscenza dei bisogni del mercato di riferimento e la capacità di risposta a tali esigenze. I provider selezionati devono superare i 10 milioni di dollari di fatturato ed avere una forte presenza internazionale.

Attore storico nel campo delle soluzioni EDI/EAI con il brand Influe, Generix Group è stato selezionato in ragione della propria posizione di mercato, della copertura funzionale della soluzione TradeXpress e del suo portafoglio clienti a livello europeo. TradeXpress è una piattaforma d'integrazione B2B dedicata alla gestione di grandi volumi di dati, concepita per ridurre i costi amministrativi ed accelerare i business process automatizzando gli scambi lungo tutta la catena di valore. Grazie alle tecnologie web, TradeXpress è in grado di integrare il 100% delle applicazioni e dei partner commerciali inter impresa, indipendentemente dalle modalità di acquisizione dati e dalle pubblicazioni richieste.

Paolo Malinverno e Benoît Lheureux, analisti di Gartner e autori del rapporto Magic Quadrant 2008 precisano: « Il mercato del B2B Gateway è in pieno sviluppo e riflette l'evoluzione quantitativa e qualitativa della domanda di applicazioni software per l'ottimizzazione di scambi inter-impresa, nonché la gestione di progetti B2B più numerosi e complessi ». Michel Jardat, Alliances and Strategy Director di Generix Group commenta: « L'entrata di Generix Group nel Magic Quadrant B2B Gateway di Gartner è un importante riconoscimento ricevuto sulla base della completezza e della qualità della nostra offerta TradeXpress, così come della nostra capacità tecnica nella fase di implementazione di progetti complessi. Per rispondere in modo adeguato alle nuove e crescenti esigenze del mercato, alla globalizzazione degli scambi ed alla pressione della concorrenza, le imprese hanno la necessità di avvalersi di soluzioni B2B sicure, efficaci ed economicamente vantaggiose. Il nostro obiettivo è di consolidare la nostra posizione a livello internazionale ». Belron Carglass, DHL, Dachser sono le ultime referenze acquisite.

(1) Per ottenere il rapporto completo intitolato "Magic Quadrant for B2B Gateway Providers, 2008,": www.gartner.com

Contact Generix Group - Sylvie BRUNET -

Directrice Marketing et communication sbrunet@generixgroup.com - 01 77 45 42 14

Contact Agence de Presse : MP Conseil - Michelle PILCZER mpilczer@mpconseil.com - 01 47 10 94 94

Magic Quadrant di Gartner

Il Magic Quadrant è di proprietà intellettuale di Gartner (2008, tutti i diritti sono riservati) ed il suo utilizzo è sottoposto a specifica autorizzazione. Il Magic Quadrant è una rappresentazione grafica di un determinato mercato in un arco temporale definito. Tale documento di ricerca valuta, sulla base di criteri definiti da Gartner, i fornitori di un mercato specifico. Gartner non sponsorizza alcun fornitore, prodotto o servizio descritto nel Magic Quadrant e non propone agli utilizzatori di selezionare esclusivamente i fornitori che figurano nel quadrante « Leaders ». Il Magic Quadrant deve essere considerato come uno strumento di analisi e non come uno strumento decisionale. Gartner Inc. declina espressamente ogni responsabilità, esplicita o implicita, relativa al presente studio, ivi compresa una totale garanzia di qualità dei prodotti o di idoneità in caso di un errato utilizzo.

www.gartner.com

Generix Group

Generix Group propone un'offerta globale di soluzioni collaborative che permettono lo scambio di dati, la gestione di flussi e l'ottimizzazione della catena di valore. Tale offerta si rivolge alle imprese del settore agro-alimentare, ai produttori di beni di largo consumo (CPG), alle imprese della GDO e retail specializzato, automotive, sanità e trasporti.

Con 8 filiali nel mondo, 600 collaboratori ed un fatturato di 70 M€, Generix Group si afferma come provider leader per il settore del Commercio e la Supply Chain su scala europea. Carrefour, Gefco, Leclerc, Leroy Merlin, Nestlé, Unilever, DHL Exel Supply Chain, Louis Vuitton, Sodial, Metro, Sara Lee, Kuehne + Nagel, Cdiscount... 1500 aziende internazionali, distributori e operatori logistici hanno scelto le soluzioni collaborative di Generix Group.

www.generixgroup.com