

CASE STUDY

Ultroneo: affrontare la sfida della continuità operativa con ReeVo

SUMMARY

- Ultroneo: innovazione e crescita grazie alla collaborazione con ReeVo
- Un cambiamento organizzativo e una svolta tecnologica



CASE STUDY

Ultroneo: innovazione e crescita grazie alla collaborazione con ReeVo

In un settore dinamico come quello delle Fintech, la storia di Ultroneo è la dimostrazione di come l'innovazione sia la chiave per migliorare la propria proposta di soluzioni e servizi, mantenendo nel contempo la piena compliance con tutti i requisiti di sicurezza che le normative richiedono.

Ultroneo è una fintech che opera da oltre un decennio sul mercato italiano, con un obiettivo chiaro: semplificare il processo di emissione di documenti fiscali e di pagamento, con un'attenzione particolare ai punti vendita, sia nel settore food che non food. Tra i fondatori Alvis Abu-Khalil, presidente del Consiglio di amministrazione, e Nicolas Ancot, attuale COO/CMO della società. Ultroneo ha fin dall'inizio concentrato le sue energie su una sfida cruciale per il mondo della ristorazione: ridurre drasticamente i tempi necessari per l'emissione delle fatture.

Come racconta lo stesso Abu-Khalil: «Ci siamo accorti che l'emissione delle fatture rappresentava un vero collo di bottiglia per molti ristoratori. Così, abbiamo voluto sviluppare una soluzione che permettesse di recuperare i dati fiscali in pochi secondi».

Da questa consapevolezza è nato, dunque, "GetYourBill", una vera e propria piattaforma tecnologica avanzata che consente l'inserimento rapido della partita IVA e il recupero automatico dei dati aziendali collegandosi a database in cloud.

Una automatizzazione che non solo accelera l'intero processo di emissione, ma ne aumenta l'affidabilità, riducendo al minimo errori e lungaggini.



CASE STUDY

Appare fin da subito chiaro che la tecnologia rivesta un ruolo chiave nella crescita e nell'innovazione perseguita da Ultroneo: fin dall'inizio, l'azienda ha puntato su soluzioni che offrirono velocità, persistenza dei dati e continuità operativa e oggi può contare su oltre 14.000 clienti attivi che utilizzano quotidianamente le sue soluzioni per ottimizzare i propri processi.

Le applicazioni di "GetYourBill" sono molteplici: dai siti e-commerce, ai sistemi di cassa, fino ai distributori di carburante e ai POS bancari, a dimostrazione della flessibilità della soluzione.

Nel tempo l'offerta si è ampliata e dopo "GetYourBill" Ultroneo ha sviluppato "GetYourCash", una soluzione ideata per rendere più fluido il processo di incasso nei punti vendita.

"GetYourCash" integra infatti l'emissione del documento fiscale con il pagamento, velocizzando ulteriormente il processo e rendendolo più semplice e integrato.

In questi dieci anni l'azienda è cresciuta ed è arrivata a sviluppare un fatturato annuo di circa due milioni di euro, un traguardo importante, che riflette la sua capacità di adattarsi rapidamente alle esigenze di un mercato in continua evoluzione. «La nostra capacità di adattarci a scenari in costante cambiamento ci ha permesso di crescere e di consolidarci come punto di riferimento nel settore», spiega Abu-Khalil, sottolineando come la flessibilità e l'attenzione alle esigenze dei clienti siano state le chiavi del loro successo.

Soprattutto, la società è stata in grado di interpretare i cambiamenti in atto nel suo mercato di riferimento con agilità, sviluppando soluzioni tecnologiche innovative che non solo rispondono alle esigenze attuali, ma anticipano anche le sfide future per tutte quelle realtà che cercano soluzioni efficienti per la gestione fiscale e dei pagamenti.



CASE STUDY

Un cambiamento organizzativo e una svolta tecnologica

Il 2023 ha rappresentato per Ultroneo l'anno della svolta e del cambiamento, con importanti riflessi non solo sulla sua organizzazione interna, ma anche sulla sua infrastruttura tecnologica.

Nel mese di marzo dello scorso anno, con lo sviluppo e la crescita del business, è diventata più evidente il peso strategico di una corretta gestione delle emergenze.

«Questa consapevolezza – racconta Nicolas Ancot, socio fondatore e COO/CMO di Ultroneo – ci ha portato a ripensare la nostra strategia tecnologica, in particolare per due piattaforme fondamentali per il nostro business. Sia la piattaforma dedicata alla fatturazione elettronica, "GetYourBill", sia quella dedicata alla gestione degli incassi, "GetYourCash", devono essere operative 24 ore su 24, dal momento che i clienti di Ultroneo operano anche in orari notturni. L'impossibilità di emettere una fattura o completare un pagamento sarebbe un disservizio inaccettabile».

La necessità di rendere più sicure le proprie piattaforme ha dunque rappresentato una sfida importante per Ultroneo, ma anche un'opportunità per rivalutare la propria infrastruttura.

«In quello stesso periodo – prosegue Ancot – un importante cambiamento era avvenuto anche all'interno della nostra organizzazione. Sistemi, una delle principali software house italiane, era appena entrata nostro capitale sociale. La revisione organizzativa ha portato con sé anche un cambiamento importante dal punto di vista tecnologico».



CASE STUDY

Sistemi aveva già una consolidata collaborazione con ReeVo e, sentite le necessità di Ultroneo, le ha infatti suggerito di valutare ReeVo come nuovo partner tecnologico per la parte di hosting.

«Fin dai primi incontri – riconosce Ancot – , il team di ReeVo ha dimostrato un approccio proattivo, offrendo competenze specifiche per gestire la complessità tecnologica dei nostri progetti e l'avvio della relazione con ReeVo ha davvero segnato l'inizio di una nuova fase per la nostra società».

Uno degli aspetti più delicati del cambiamento è stata la migrazione delle due piattaforme chiave di Ultroneo. Ogni piattaforma presentava sfide specifiche.

"GetYourBill", che gestisce la fatturazione elettronica, era attiva da molti anni e il volume dei dati gestiti era cresciuto in maniera significativa, raggiungendo oltre 4 terabyte.

«Inizialmente, il piano di migrazione prevedeva un downtime di 17 ore, una prospettiva insostenibile per un'azienda che fornisce servizi 24/7. Tuttavia, grazie alla stretta collaborazione e al testing con ReeVo, siamo riusciti a completare la migrazione in un'ora, senza alcun problema post-migrazione. Ed è chiaro che proprio la collaborazione tra la nostra organizzazione e ReeVo è stata essenziale per portare a termine questo processo con un downtime minimo e senza problemi successivi», ha spiegato Nicolas Ancot.

La migrazione della seconda piattaforma, "GetYourCash", ha presentato difficoltà di natura diversa. Qui il problema principale non era legato ai volumi di dati, ma all'adozione di una nuova infrastruttura basata su Kubernetes, una tecnologia che Ultroneo non conosceva a fondo. Anche in questo caso, ReeVo ha fornito il supporto tecnico necessario per garantire una migrazione fluida e senza interruzioni. «ReeVo ha giocato un ruolo determinante, garantendo un supporto tecnico avanzato che ha permesso una migrazione senza intoppi, preservando la qualità del servizio», ha dichiarato Ancot.



CASE STUDY

È importante sottolineare come la migrazione delle piattaforme non rappresenti l'unico aspetto della collaborazione tra Ultroneo e ReeVo. La partnership oggi continua, con un focus sulla modernizzazione delle soluzioni tecnologiche.

«In particolare, "GetYourBill" richiede continui aggiornamenti per mantenere la sua flessibilità e per sostenere la crescita esponenziale del volume di dati gestiti e delle richieste del mercato. Il nostro futuro - sottolinea Ancot - dipende dalla capacità di scalare le nostre infrastrutture per rispondere all'aumento della domanda. In questo contesto, ReeVo si è rivelato un partner strategico, capace di supportarci nella gestione della crescita e nell'adozione di soluzioni innovative, nel rispetto delle normative del settore».

Un aspetto che viene evidenziato e apprezzato nella relazione con un partner come ReeVo «è la reattività e la capacità di rispondere prontamente alle necessità di una realtà come Ultroneo. Quando presentiamo i nostri problemi o poniamo domande sulle problematiche quotidiane del servizio di hosting - continua Ancot -, ReeVo risponde sempre in modo tempestivo e proattivo. Apprezziamo moltissimo la loro competenza e la capacità di proporre soluzioni concrete. Quando ci troviamo di fronte a problemi che non riusciamo a risolvere da soli, ReeVo ci offre sempre diverse opzioni che possiamo valutare insieme».

La relazione tra Ultroneo e ReeVo si gioca dunque sulla costante capacità di comprendere necessità e sfide e declinare nel modo corretto le soluzioni più appropriate. Le sfide per le due piattaforme core di Ultroneo sono, come detto, molto diverse. Per "GetYourBill", la sfida principale riguarda l'evoluzione tecnologica: l'infrastruttura attuale è stata sviluppata dieci anni fa e richiede una modernizzazione per garantire una maggiore flessibilità e prepararsi alle future esigenze del mercato.



CASE STUDY

Questo comporta anche una ristrutturazione del database, in modo da ottimizzare la gestione dei volumi crescenti di dati. Per "GetYourCash", la sfida riguarda la crescita esponenziale della piattaforma: i volumi di dati raddoppiano mese dopo mese, ed è essenziale per Ultroneo poter scalare l'infrastruttura con il supporto di ReeVo, evitando problemi legati all'aumento rapido dei volumi e garantendo la continuità operativa.

«In entrambi i casi e anche con le sfide che il futuro ci proporrà, il dialogo continuo, le competenze specifiche e la velocità di reazione di ReeVo sono la via giusta per trovare la soluzione migliore e adatta alle nostre esigenze e a quelle dei nostri clienti».





REEVO

Cloud & Cyber Security