

Home > Mercato > SB Italia, la trasformazione digitale come costante

Mercato

SB Italia, la trasformazione digitale come costante

di **Dario Colombo** - 20 luglio 2018



Il **Gruppo SB Italia** ha fatto registrare nel corso del 2017 un fatturato di **23 milioni di euro**, con una crescita su base annua del 15%.

In crescita **tutte le business unit**, che beneficiano di alcuni fattori contingenti, come l'obbligatorietà della **fatturazione elettronica** fra privati, al via il prossimo 1° gennaio, e di **scelta imprenditoriale**, cioè legati all'analisi predittiva, agli analytics e ai big data. L'area IT Service Management continua il suo percorso di evoluzione dell'offerta, venendo incontro alle esigenze del mercato sempre più attente a qualità e livello di servizio.

SB Italia progetta, realizza e gestisce soluzioni IT per accompagnare le aziende italiane nell'era digitale. Gli ambiti di attività, presidiati con competenze interne sono: Progetti ECM, Document Management e Workflow; Servizi Documentali; Business Intelligence & Analytics; Progetti, Servizi a Valore e Gestione dell'Infrastruttura Tecnologica; Sistemi Informativi & ERP

SB Italia, che è stata fondata nel 2004, con un'operazione di management buyout da TC Sistema, da **Massimo Missaglia** insieme a due soci, oggi è fatta 152 persone e si avvale di un network esterno di partner, per gestire geografia e over booking.

A Missaglia abbiamo chiesto di commentare i risultati di SB Italia, in modo da avere anche un quadro della situazione del complessivo mercato Ict italiano.

«I nostri buoni risultati non arrivano per caso - ci ha detto Missaglia -. È il quinto anno di fila che cresciamo con questi ritmi. Per scelta, non abbiamo deal grandi, lavoriamo su una base di progetti ampia. In questo modo la crescita è sempre distribuita, per clienti e tipologie di progetti».

La trasformazione di Docsweb

In che modo una realtà di system integration riesce a crescere a doppia cifra, in questo mercato? «Il motivo è dato dall'innovazione tecnologica che applichiamo. Noi investiamo sulla tecnologia che usiamo. Anche su linee di prodotto storiche. Prendiamo Docsweb. La prima edizione del prodotto risale al 2001. Ma lo abbiamo sempre sviluppato e ora è tutto un altro prodotto, in linea con le esigenze del mercato. Lo si usa on premise, sul cloud e in modalità ibrida».



Massimo Missaglia, ad di SB Italia

Vero che SB Italia non punta a fare grandi deal, ma per illustrare la capacità di DocsWeb di essere uno strumento in linea con le esigenze trasformazione digitale, Missaglia cita il caso **Manpower**. «Lo usa con modalità ibrida su 3mila utenti diretti. In parte on premise, in parte da su nostri rack» (SB Italia ha i server presso un datacenter a Milano e presso Data4 a Settimo Milanese - ndr).

«Come system integrator non agiamo da presentatori di soluzione, abbiamo tutte le competenze interne per le nostre aree di business»

Con DocsWeb SB Italia ha un proprio gestionale, ma è certificata per lavorare anche su Sap. Quello che conta, sottolinea Missaglia, «sono gli investimenti che fa sui contenuti applicativi e sui servizi di gestione, cioè sulle competenze». La migrazione dei sistemi esistenti su cloud è garantito dalla certificazione ITIL.

Per dimostrare le capacità di **migrazione cloud**, e anche per testimoniare la vocazione della società a puntare sul mercato healthcare, c'è il recente progetto di **creazione di un datacenter unico** per due ospedali del pavese, con migrazione trasparente e senza downtime, con **continuità h24**, dei due datacenter precedenti.

«Puntiamo anche sul mercato healthcare, facciamo progetti per ospedali privati».

Fattura elettronica, Gdpr e cloud

Riguardo i temi contingenti del digitale, come la **fattura elettronica**, Missaglia ci conferma che l'argomento è dominante: «stiamo facendo tanto, dopo aver lavorato con la PA due anni fa. Il modello è lo stesso. Il tema è oggetto di tutti gli incontri degli ultimi sei mesi. Dal punto di vista economico ancora non produce. Ora partono i contratti, poi faremo il roll out, da gennaio fattureremo»

Il **GDPR**? «Una leva per mettere ordine, ottimizzare i processi. Importante per sensibilizzare le aziende alla gestione del dato. È una cosa che non finisce, ma diventa un modo di essere».

Il **cloud**? «È il trend dominante, la crescita delle vendite SaaS è esponenziale».

E l'**intelligenza artificiale**? «La stiamo affrontando già da tempo nella Business intelligence, per i progetti con componenti di predittività. Sul resto ci arriveremo».

<https://www.01net.it/sb-italia-digitale-costante/>