



## SB Italia digitalizzare partendo da persone e processi

"Crescere in una logica di innovazione a sostegno dei processi del cliente", Massimo Missaglia, amministratore delegato di SB Italia. Tra i clienti significativi Gruppo Miglio, ATS Città Metropolitana Milano e Manpower



Irene De Simone - 24.07.2018 - 117

Un concetto di impresa alternativo, dove il miglioramento dell'efficienza dei processi e il ridisegno continuo dei modelli di business trovano il proprio driver nelle tecnologie digitali. E' questa la filosofia suggerita da **Massimo Missaglia, amministratore delegato di SB Italia**, per sostenere le aziende nel loro processo di trasformazione verso **l'impresa 4.0**. Un modello che l'AD ha da sempre adottato anche per guidare SB Italia, che ha fondato nel 2004 insieme a due soci attraverso un'operazione di acquisizione di un ramo d'azienda da TC Sistema.



Massimo Missaglia, amministratore delegato, SB Italia

*"Abbiamo avviato il nostro percorso in una logica di **innovazione** a sostegno dei processi del cliente, con l'obiettivo di portare e mantenere sul mercato soprattutto il mondo delle soluzioni, partendo dalle nostre **specializzazioni** interne, non escludendo l'architettura, ma interpretandola come veicolo per gestire le applicazioni - spiega **Missaglia** -. Una logica che continuiamo a mantenere sul mercato, senza cercare scorciatoie".*

### Crescono le 4 BU

Un modello di business che paga in termini economici. La società registra infatti una crescita costante, soprattutto negli ultimi 5 anni con incrementi a due digit.

**L'esercizio 2017 si è chiuso con**

**un aumento del fatturato del +15% anno su anno a 23 milioni di euro**, e i trend dei primi mesi dell'anno fanno intravedere un incremento del 2018 sul 2017 ancora più significativo, intorno al 20%. Attualmente, il 70% del fatturato è legato alla componente progettuale, il 30% deriva dalla vendita di prodotti.

Il gruppo – un organico di 150 persone – gestisce le attività attraverso **quattro business unit** legate a **ECM, Business Intelligence, IT Service, ERP**, che crescono in modo omogeneo sia per aree che per deal. Le attività vengono sviluppate internamente con team dedicati, anche se il gruppo è supportato da un network esterno per gestire gli over booking e la geografia, coinvolto all'occorrenza.

*"Le quattro BU hanno pari dignità e pari posizionamento – dichiara Missaglia -; registriamo risultati economici positivi in tutte le aree, sviluppando e ampliando la nostra base clienti sia con l'acquisizione di nuovi nomi che consolidando le vecchie partnership, in progetti di digital transformation".*

Su tematiche nuove – come **smart working, BI & analytic**, progetti di **big data** e analisi predittiva – il gruppo sta raccogliendo i risultati della mappatura clienti, *"aprendo tavoli significativi, per esempio con il mondo della sanità, fino a cinque anni fa impensabili"*. Al fianco dei temi nuovi, anche **il mondo tradizionale dell'ERP**, *"che affascinerà meno in termini di novità ma coinvolge tutte le aziende"*, continua a portare risultati, con l'avanzamento di un importante progetto di innovazione il cui rilascio dovrebbe avvenire entro fine anno.

## PMI mature

Il piano Industria 4.0 sostiene questo trend – spiega Missaglia – che parlando dei progetti dell'azienda fa il punto sul tema attuali della **digital transformation**. *"Il mercato sembra oggi aver superato la fase iniziale fatta di progetti pilota e di esperimenti, per dare spazio a piani più strutturati e di lungo periodo che vanno verso un concetto alternativo di impresa, ridisegnato dalle tecnologie digitali. Oggi stiamo accompagnando verso nuovi progetti di digitalizzazione molte PMI, ma anche grosse imprese, che in passato erano resistenti al cambiamento ed oggi stanno raccogliendo i frutti di questo cambio di strategia"*.

## ATS, Miroglio e Manpower

Tra le aziende che hanno avviato questo percorso, Missaglia cita **ATS Città Metropolitana Milano**, la principale agenzia di controllo sanitario su un territorio che comprende 195 comuni, dove nel 2016 sono confluite ASL Milano, ASL Milano 1, ASL Milano 2 e ASL Lodi. Per il gruppo sono stati gestiti tutti i progetti di **fatturazione elettronica** lato PA attraverso un processo di dematerializzazione importante. Beneficiando anche di alcuni fattori contingenti, come **l'obbligatorietà della fatturazione elettronica tra privati che scatterà il prossimo 1° gennaio 2019**, SB Italia mette a disposizione la soluzione **Docsweb** per il workflow per gestire l'intero ciclo di controllo e approvazione. Oggi, il flusso di lavoro legato alle gestione delle fatture è interamente digitale e risulta più fluido e leggero.

La soluzione Docsweb supporta oggi anche il **Gruppo Miroglio** nella migrazione di oltre 15 milioni di documenti, un primo passo verso il *"negozio digitale"*, grazie alla revisione dei processi di **gestione documentale** e all'ottimizzazione dei flussi documentali tra la sede centrale e i negozi. Dal mese di marzo, il personale dei 700 punti vendita di **Miroglio** distribuiti sul territorio italiano sotto diverse insegne ha la possibilità di accedere al nuovo sistema documentale per inviare direttamente alla sede le distinte di versamento, la chiusura di cassa e le fatture di manutenzione.

Un esempio di contesto internazionale indicato è quello di **Manpower**, per cui SB Italia ha creato la parte app per la firma dei contratti digitali per gestire il rilascio e l'interscambio dei documenti dei lavoratori attraverso il portale, 3.000 utenti interni e quasi 1 milione di utenti esterni. Con il progetto "Manpower on line", l'accettazione dell'offerta di lavoro e la sottoscrizione del contratto oggi si semplificano grazie alla firma elettronica avanzata. *"Manpoweronline.it è la dimostrazione di come sia possibile creare valore partendo dai processi, analizzandoli e migliorandoli applicando tecnologie all'avanguardia"*, conclude Missaglia.

<https://inno3.it/2018/07/24/sb-italia-digitalizzare-partendo-da-persone-e-processi/>