

SB Italia è in crescita e osserva le architetture come manna per il mercato

Stefano Belviolandi, 6 agosto 2018, 11:29

AZIENDE



Massimo Missaglia, amministratore delegato di SB Italia parla di crescita a due cifre percentuali, le quattro business unit crescono in maniera organica e le architetture sono la base sulle quali SB vuole portare innovazione digitale

SB Italia è nata 14 anni fa attraverso un'operazione di management by out con l'obiettivo di portare sul mercato soluzioni e osservando le architetture come il veicolo per portare le soluzioni sul mercato. In 14 anni di strada ne ha fatta se oggi **Massimo Missaglia**, **amministratore delegato** della società, snocciola crescite a due cifre, soprattutto negli ultimi cinque anni e, specifica Missaglia, *"non per effetto di particolari deal"*. Il 2017 si è chiuso con una crescita del 15% e un fatturato di 23 milioni di euro e il 70% derivante da componenti progettuali. *"Il 2018 sta segnando una crescita a due cifre intorno al 20% di crescita, valore che paga in termini sia di progetti sia di clienti"*, spiega. In crescita tutte le **business unit**, che beneficiano di alcuni fattori contingenti, come l'obbligatorietà della fatturazione elettronica che scatterà il prossimo 1° gennaio per l'area Document Management.

Altri settori in forte sviluppo sono stati quelli legati all'analisi predittiva, agli analytics e ai big data. L'area IT Service Management (ITSM) continua il suo percorso di evoluzione dell'offerta, venendo incontro alle esigenze del mercato sempre più attente a qualità e livello di servizio. Nell'area ERP e Sistemi Informativi, il 2017 ha visto l'avanzamento di un importante progetto di innovazione, di cui è stato annunciato il primo rilascio. Prima di entrare nello specifico delle business unit, Missaglia precisa che SB Italia ha come caratteristica *"quella di portare sul mercato il frutto di competenze interne all'organizzazione. Noi non ci poniamo sul mercato come i 'presentatori' delle aziende, ma lavoriamo con competenze che sono sviluppate all'interno della nostra struttura"*, dice.

Tre clienti, tre soluzioni

Nel content management, la società propone un'architettura enterprise di fascia alta, basti pensare appunto alla fatturazione elettronica. **ATS Città Metropolitana di Milano** è l'Agenzia di Tutela della Salute che comprende i territori di competenza di 4 Aziende Sanitarie Locali che hanno cessato l'attività e sono confluite a partire dal 01/01/2016 nell'ente: ASL Milano, ASL Milano 1, ASL Milano 2 e ASL Lodi. L'Agenzia gestisce 80 diverse sedi ed effettua un'importante attività di controllo sanitario su un territorio che comprende 195 comuni. Nel mese di Agosto 2015, l'Agenzia ha indetto un appalto pubblico per dotarsi di uno strumento che gestisse la fatturazione e l'intero flusso di lavoro collegato ed SB Italia si è aggiudicata il bando grazie alle **potenzialità di Docsweb**, la propria piattaforma di Document Management & Workflow.

Dopo un periodo iniziale di lavoro necessario alla personalizzazione dello strumento sulla base delle esigenze dell'Agenzia e alla formazione di dirigenti e manager, il nuovo sistema è entrato a pieno regime nel mese di Aprile 2016.

Oggi, il flusso di lavoro legato alle gestione delle fatture è interamente digitale e risulta notevolmente più fluido e leggero. Le fatture, caricate sul portale Sogei, sono trasferite attraverso Lombardia Informatica sull'ERP di ATS Milano e, successivamente, autorizzate mediante Docsweb. Il sistema di workflow tiene in memoria tutti i passaggi che i documenti compiono, segnalando eventuali problemi o rallentamenti "anomali" nel flusso approvativo.



Un altro cliente è **Miroglio** che ha scelto la soluzione per la gestione documentale Docsweb. Prendendo in carico tutti i requisiti espressi da Miroglio, SB Italia ha implementato la propria soluzione documentale, grazie alla quale è stato recuperato tutto lo storico digitalizzato negli anni ed è stata data la possibilità di intervenire direttamente nella gestione e nella modifica dei propri archivi, soddisfacendo così la richiesta del cliente di poter agire autonomamente per rispondere alle proprie esigenze evolutive. Dopo aver migrato i documenti esistenti (operazione che, data la mole, ha richiesto un impegno di alcuni mesi), è stata formata una persona interna che, dedicando circa mezz'ora al giorno, gestisce alcuni aspetti strategici del flusso documentale. Toccate con mano le potenzialità di Docsweb, Miroglio ha deciso di ottimizzare anche i flussi documentali tra la sede centrale e i negozi.

Dallo scorso mese di marzo, infatti, anche il personale dei 700 punti vendita, distribuiti sul territorio italiano sotto diverse insegne, ha la possibilità di accedere al nuovo sistema documentale, al fine di poter inviare direttamente alla sede le distinte di versamento, la chiusura di cassa e le fatture di manutenzione. Lo scanner "parla" direttamente con l'applicazione Docsweb e tutti i documenti, in real time, vengono caricati all'interno del documentale. Sui tablet a disposizione dei negozi è stata installata Docsweb Mobile, l'app che consente di accedere e gestire il sistema documentale anche da dispositivi mobili: in questo modo, il personale del punto vendita può evitare la scansione dei documenti e, attraverso una semplice fotografia, caricare comodamente i documenti su Docsweb.

Anche **Manpower**, cliente storico, che usa le tecnologie SB Italia con più di tremila clienti interni, "attraverso le nostre tecnologie ha creato app per firma i contatti digitali, abbiamo creato parte del portale per il rilascio del documento e interscambio", dice Missaglia.

Le quattro business unit

Premesso una crescita organica, Missaglia elenca e spiega queste realtà. *“Abbiamo una business unit legata al **content management** (firma elettronica, smart working e digital transformation) per progetti che trasformano i processi tradizionali in processi digitali dove la documentazione ha una presenza significativa. Abbiamo poi l'area **Business intelligence** con la quale operiamo a carattere internazionale. Portiamo avanti progetti di BI e analisi con progetti di intelligenza artificiale e cercandone l'applicazione concreta. Per un'azienda di trasporti – spiega – abbiamo realizzato una soluzione di analisi predittiva, nella quale, in funzione dell'uso dei mezzi, abbiamo creato degli indicatori che anticipavano la necessità di effettuare la manutenzione ancora prima del fermo in strada. Inoltre, stiamo aprendo tavoli nella sanità in ambito predittivo. Un'altra business unit è quella legata all'**Erp con la quale lavoriamo principalmente sulla media impresa**. Il sistema Erp non ha ancora novità reali in ambito AI, ma le aziende si stanno muovendo e negli ultimi tre anni abbiamo investito sulla nostra tecnologia che sia totalmente web ed erogata in logica di cloud puro. Infine – conclude – l'ITSM, il mondo architetturale che non è meno importante, ma noi preferiamo studiare l'architettura guardando l'uso finale legato agli applicativi che vi gireranno sopra. Del server ci interessa, ma prediligiamo l'utilizzo che l'azienda ne può fare”, conclude.*

https://www.itespresso.it/sb-italia-e-in-crescita-e-osserva-le-architetture-come-manna-per-il-mercato-142443.html?inf_by=5b8d3ee2671db8ca358b50e1