

STRATEGIE

SB Italia: «Prima della tecnologia per noi ci sono i processi e le persone»

Il Gruppo, che progetta, realizza e gestisce soluzioni e servizi IT, continua il suo percorso di crescita puntando su competenze e specializzazioni interne. «Per noi è innovazione tutto quello che supporta i processi dei clienti», sottolinea Massimo Missaglia, AD e fondatore di SB Italia



Competenze tecnologiche, conoscenza dei processi aziendali e, soprattutto, un approccio concreto orientato ai risultati. Sono questi gli ingredienti della strategia di **SB Italia**, il system integrator che, dal 2004, progetta, realizza e gestisce soluzioni e servizi IT.

Ne abbiamo parlato con **Massimo Missaglia**, l'Amministratore Delegato che del Gruppo è anche fondatore insieme a due soci attraverso un'operazione di acquisizione di un ramo d'azienda da TC Sistema.

**Massimo Missaglia**

Amministratore Delegato di SB Italia

«Continua il nostro percorso di crescita, con performance superiori all'andamento del settore: quest'anno abbiamo registrato un incremento del 15%, con un fatturato anno su anno di 23milioni di euro, legato per il 70% alla componente progettuale e per il 30% alla vendita di prodotti. Per il 2018 ci aspettiamo risultati analoghi, se non migliori. Il nostro è un percorso fatto di soluzioni e architetture che cerchiamo di portare sul mercato come veicolo per gestire le applicazioni. Questa è la logica che continuiamo a mantenere sul mercato, senza cercare scorciatoie: per noi è innovazione tutto quello che supporta i processi dei clienti. Partendo dalle nostre competenze e specializzazioni interne cerchiamo di interpretare l'architettura, ricordandoci che prima della tecnologia ci sono sempre i processi e le persone».

Quella di SB Italia è una crescita omogenea, che ha interessato tutte e quattro le Business Unit, con cui il Gruppo gestisce le sue attività: **ECM e Document Management, Business Intelligence, ERP e IT Service**.

Come ha sottolineato Missaglia, «le quattro aree hanno pari dignità e posizionamento, complici anche alcuni fattori contingenti».

Ne è un esempio l'area Document/Content Management, che sviluppa soluzioni per la digitalizzazione dei processi tradizionali, ha beneficiato dell'entrata in vigore dell'obbligo di fatturazione elettronica B2B prevista per il primo gennaio 2019. Anche l'ambito della Business Intelligence sta prendendo quota: «Per moltissime aziende, seppur di settori estremamente diversi, poter contare su analisi predittive permette di anticipare e prevedere gli eventi e definire così le azioni puntuali da compiere. È il caso dei trasporti che attraverso le tecniche statistiche, l'apprendimento automatico e il data mining possono **anticipare la programmazione di una serie di interventi di manutenzione**, ed evitare il fermo mezzi in strada».

Dal canto suo l'area ERP ha visto negli ultimi tre anni crescere gli investimenti per aggiornare le tecnologie esistenti, e puntare sul Cloud. Infine, l'area architeturale, IT Service Management, vede avanzare il suo naturale percorso di evoluzione dell'offerta, «ponendo particolare attenzione alle esigenze del mercato e all'utilizzo finale, e quindi concentrandosi sugli applicativi dell'architettura».

Tutto questo si è tradotto per SB Italia in un ampliamento della base clienti, con l'acquisizione di progetti sviluppati presso realtà importanti del nostro Paese, e nel consolidamento delle partnership già avviate: «Abbiamo potenziato il nostro parco clienti, che è sempre più ampio e soprattutto molto differenziato. Per noi questo è un aspetto importante perché dimostra come le nostre soluzioni siano flessibili e capaci di essere adottate anche in contesti estremamente diversi».

Miroglio e Manpower Group: ecco come si eliminano i documenti cartacei

Tra le aziende che hanno scelto SB Italia come partner tecnologico c'è, ad esempio, **Miroglio**, il gruppo tessile proprietario dei brand Elena Mirò, Oltre, Motivi, Fiorella Rubino, Caractère, che distribuisce le proprie creazioni attraverso 700 negozi distribuiti in tutta Italia. L'azienda ha scelto SB Italia per la sua soluzione di Document Management e Workflow: circa 10.000 documenti sono gestiti mensilmente per la conservazione sostitutiva in Cloud (tra cui cedolini, fogli presenze e libri contabili) e 150.000 sono i documenti caricati sul documentale.

Anche **Manpower Group**, la multinazionale che offre soluzioni per la gestione delle risorse umane, ha scelto SB Italia per realizzare il progetto "Manpower on line" che permette di gestire in modo efficace la formalizzazione dei contratti di lavoro. L'accettazione dell'offerta di lavoro e la sottoscrizione del contratto seguono una procedura semplice e intuitiva, grazie alla firma elettronica avanzata, che ha permesso di eliminare i contratti cartacei. Parlando di volumi, si tratta di non meno di 100.000 documenti all'anno, distribuiti nelle oltre 250 filiali Manpower di tutta Italia. Per il suo carattere innovativo, il progetto è stato anche premiato con il Digital360 Award 2017 nella categoria "Soluzioni B2B e gestionali aziendali".