

I campioni italiani del Software



Cristina Zucchetti,
presidente di Zucchetti Group,
con il fratello Alessandro,
presidente di Zucchetti Spa

Paghe, contabilità e molto di più. Zucchetti è il leader nazionale degli applicativi, seguito da decine di altre realtà. Capital le ha messe sotto la lente

Può a tutti gli effetti essere considerata tra le big tech italiane. Con numeri che la mettono in diretta concorrenza con alcuni dei giganti tecnologici internazionali, Zucchetti non ha mai smesso di crescere: 1 miliardo di euro di fatturato nel 2020, 700mila clienti all'attivo e 40 anni di storia alle spalle.

Partendo da paghe e contabilità per commercialisti e aziende, la società fondata da Domenico Zucchetti e oggi guidata dai figli Alessandro e Cristina, ha intercettato costantemente nuove opportunità di crescita, anche per linee esterne, ed è oggi per distacco la principale software house italiana, con prodotti che spaziano dalla gestione delle risorse ►►

La sede di Zucchetti a Lodi.
 Nel Tondo, in basso a destra,
 Pierfrancesco Angeleri, managing
 director di Wolters Kluwer Tax &
 Accounting Italia



Zucchetti, fondata da
 Domenico (Mino) Zucchetti
 nel 1978, è un gruppo da 1
 miliardo di euro di fatturato nel
 2020, 700mila clienti all'attivo
 e 40 anni di storia alle spalle.

► umane all'intelligenza
 artificiale, fino all'internet
 of things.

Un mix fatto di acquisizio-
 ni, attrazione di competen-
 ze di alto livello e focus su
 ricerca e sviluppo che ha dato vita a un avamposto tecno-
 logico tutto italiano.

Con Cristina Zucchetti, presidente della holding Zucchetti
 Group, *Capital* ha esplorato i terreni su cui potrebbe muo-
 versì il prossimo sviluppo della software house.

Domanda. Siete da tempo la prima software house italiana.
 Qual è il segreto per restare innovativi in un mondo che
 corre sempre più veloce e in cui si moltiplicano i possibili
 competitor?

Risposta. Siamo senza dubbio facilitati dal settore in cui
 operiamo: il mondo della tecnologia informatica è il mo-
 tore delle attività di business dei nostri clienti e con la
 nostra offerta possiamo portare l'innovazione in tutte le
 aziende d'Italia. Il segreto è investire in ricerca e sviluppo:
 da noi ci sono tra le 1.500 e le 2mila persone impegnate

proprio nella ricerca. Que-
 sto significa che ogni gior-
 no ci muoviamo su trend
 emergenti. Ecco perché
 abbiamo creato un inno-
 vation hub al nostro inter-

no dedicato alle tecnologie che diano valore aggiunto nella
 gestione dei processi. A questo va aggiunto che abbiamo
 sempre perseguito la politica di non prelevare dividendi,
 ma di lasciarli in azienda per crescere.

D. La pandemia ha certamente rappresentato un punto
 di discontinuità, ma, guardando al futuro, è possibile in-
 travedere opportunità emergenti dal nuovo mondo post-
 Covid? Penso alle soluzioni tecnologiche che abilitano lo
 smart working, il lavoro in sicurezza, ecc... Su che cosa
 state lavorando?

R. Le nostre soluzioni consentivano già di lavorare in smart
 working e i nostri clienti hanno risposto in modo proattivo.
 Inoltre gli investimenti in soluzioni in cloud ci hanno per-
 messo di lavorare da dovunque anche da dispositivi mobili.
 Abbiamo realizzato nuove soluzioni, come le applicazioni

Ranking

che consentono di utilizzare gli spazi aziendali, di prenotare desk e sale e persino i parcheggi tramite una app. Poi le soluzioni integrate con i sistemi di controllo accessi e termoscanner e la nostra soluzione mobile ZConnect con cui inviare lo stato di salute all'ufficio del personale. Senza dimenticare la suite Safety Solution integrata con protocolli di sicurezza anti-Covid. Molti clienti ci hanno chiesto anche consulenza per organizzare al meglio l'attività in smart working e affrontare la parte di gestione del personale. Per questo motivo esiste un team che accompagna le imprese verso l'organizzazione agile.

Insomma, nel 2020 non ci siamo mai fermati. Pensi che abbiamo anche creato una soluzione software per la gestione del delivery dei ristoranti.

D. E per quanto riguarda il sostegno alle strutture sanitarie cosa ha potuto fare un'azienda come la vostra?

R. Abbiamo deciso di entrare nella sanità. Lo spunto è venuto dall'Ospedale di Lodi, che ci ha chiesto di creare una soluzione che consentisse di gestire i posti letto dedicati a monitorare i pazienti Covid in fase non acuta. L'abbiamo realizzata e donata a una dozzina di ospedali in Italia, che hanno così potuto curare più di 10mila persone a domicilio, senza sovraccaricare le loro strutture.

Da questa esperienza abbiamo capito che la tecnologia era d'aiuto anche agli stessi pazienti, che sono riusciti a vivere meglio la malattia. Da qui la nostra decisione di entrare nella cura delle patologie croniche, per cercare di digitalizzare alcuni processi utili per chi deve sottoporsi a numerose visite e deve controllare costantemente alcuni parametri.

Poi, quando si è iniziato a parlare di vaccini in azienda, abbiamo realizzato ZVax HR per automatizzare la prenotazione dei vaccini e aiutare le strutture sanitarie nella

somministrazione del siero.

Questo per noi significa essere attenti alle necessità emergenti.

D. Dal 2016 avete assunto più di mille persone. E ancora oggi, in assoluta controtendenza, avete 120 posizioni aperte. Quali figure state cercando in particolare?

R. Continuiamo ad assumere programmatori e sviluppatori perché non ci siamo fermati nell'innovazione. Cerchiamo consulenti applicativi, sistemisti e professionalità più emergenti come data analyst, data architect, esperti in analytics, project manager, magari laureati in informatica, matematica, ingegneria gestionale, ma anche economia. Le divisioni che stanno assumendo di più sono quelle dei gestionali per aziende e l'HR. Anche se trovare figure come quelle che ricerchiamo noi è un vero dramma, perché in Italia ogni anno si cercano più di 100mila figure IT, ma la metà di queste posizioni restano vacanti. Si entra in un discorso più ampio che riguarda anche il sistema educativo, perché ogni anno non si iscrivono abbastanza studenti alle facoltà Stem (acronimo di Science, Technology, Engineering and Mathematics, ndr). Speriamo che la pandemia abbia fatto capire alle persone l'importanza dell'informatica.

D. Siete anche una delle aziende italiane più attive sul fronte delle acquisizioni. A cosa state guardando in questa fase?

R. Abbiamo un focus su alcuni mercati verticali come manufacturing, hospitality, ristorazione e retail. Stiamo guardando anche al settore fintech, iniziando da acquisizioni nell'anticipo fatture per poi continuare in questo settore con i pagamenti digitali. L'obiettivo è quello di arricchire l'offerta di soluzioni e servizi per essere in grado di soddisfare qualsiasi esigenza e accompagnare i clienti nella digital transformation. Fedeli al nostro purpose aziendale: innovare per migliorare la vita. 

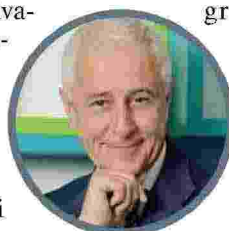
Quella dei software gestionali è un'eccellenza tutta italiana. Ecco chi sono i protagonisti di un settore che nel Paese conta centinaia di aziende | di **Andrea Nicoletti**

Non solo buste paga

Non hanno rivali nell'arena delle piccole e medie imprese e degli studi professionali, lasciando solo le briciole ai big stranieri, più focalizzati sulle commesse delle multinazionali. Sono le software house italiane specializzate negli applicativi gestionali per le imprese: un numero impressionante di 1.346 aziende mappate dall'Osservatorio Digital Innovation del Politecnico di Milano in collaborazione con Asso-

Software, che insieme valgono 14,9 miliardi di euro di fatturato, 15,9 se si aggiunge il valore della rete di vendita.

«Si tratta di un settore relativamente piccolo se confrontato con altri comparti dell'economia italiana», dice a *Capital* Marina Natalucci, ricercatrice senior dell'Osservatorio cloud transformation del Politecnico di



Milano, «ma estremamente rilevante nel campo della digitalizzazione perché ai dati di fatturato va aggiunto l'importante impatto indiretto che queste aziende producono per il sistema paese. Le opportunità di digitalizzazione offerte dai software gestionali, infatti, si rivolgono a tutti i comparti d'impresa e la loro adozione implica un miglioramento di efficacia ed efficienza dei processi con conseguenze anche dirette sul fatturato delle aziende utilizzatrici».

Dal conto restano esclusi pochi e grandi player internazionali come Sap, Oracle e Microsoft, che possono contare su grandi commesse ma faticano parecchio, per problemi di posizionamento, di struttura e quindi di prezzi, a entrare nel segmento delle ►►

I leader del software in Italia per fatturato (dati in milioni di euro)

La tabella di queste pagine è rappresentativa dei maggiori operatori per fatturato attivi sul mercato italiano dei

software e comprende dunque sia gli operatori italiani che quelli esteri attivi nel nostro Paese nella produzione

Ranking 2019	AZIENDE	Risultati 2019 Software	Ranking 2019	AZIENDE	Risultati 2019 Software
1	Microsoft Italia	875,60	22	Altea Federation	43,38
2	Gruppo Zucchetti	664,00	23	Objectway Financial Software Spa	39,97
3	Sap Italia Spa	489,28	24	Gruppo Cedacri	37,51
4	Oracle Italia	388,26	25	Corvallis	36,72
5	Gruppo TeamSystem	321,46	26	TT Tecnosistemi	34,74
6	IBM Italia	312,60	27	R1 Group	34,55
7	Digital Value	128,31	28	Qlik Italia	30,50
8	Wolters Kluwer Italia	104,90	29	Siemens Industry software Srl	30,31
9	Salesforce Italy	103,00	30	List Spa	29,95
10	Gruppo Engineering	96,20	31	Tibco Software Srl	27,00
11	Sistemi Spa	95,83	32	Maticmind Spa	25,35
12	Dedagroup Spa	95,00	33	Accenture	24,84
13	Sas Institute Srl	75,20	34	Softwareone	24,40
14	Adobe Systems Italia Srl	74,60	35	Wiit Spa	23,90
15	Gruppo Lutech	68,70	36	Impre Soft Group	23,30
16	Dassault Systemes	66,00	37	VMware Italy Srl	23,12
17	Compu Group Medical - CGM	62,78	38	Noovle	22,70
18	Var Group	60,00	39	Gruppo Rgi	22,40
19	Dedalus Spa	56,35	40	BMC Software	21,90
20	CAD It Spa	54,52	41	Tas Spa	21,86
21	Elmec Informatica Spa	53,06	42	Namirial Spa	21,48

► piccole e medie imprese, 250mila, senza contare le microaziende e oltre 400mila studi professionali. Qui infatti le applicazioni più diffuse sono quasi tutte made in Italy e rappresentano un elemento chiave per l'economia e la competitività del Paese. Il loro portafoglio d'offerta è estremamente ricco, con quasi 5.400 prodotti dedicati

a tutta la catena del valore, dal back end al cliente, dall'amministrazione alla gestione del personale.

Il mercato è frammentato ma non ancora saturo, con una domanda in continua crescita e alimentata dalla crescente digitalizzazione non solo delle pmi ma anche della pubblica amministrazione, dall'uso sempre più intenso

di internet, dallo sviluppo di soluzioni per la mobilità e dal nuovo lavoro da remoto.

Secondo l'ultima rilevazione Istat, le piccole e medie imprese che oggi usano applicazioni di Erp, acronimo inglese che traduce i nostri gestionali e buste paga, sono circa il 37%. Poche? Erano solo il 10% nel 2009, ma certo

Ranking

di applicativi, non solo gestionali. I dati sono riferiti all'esercizio 2019, ultimo periodo di rilevamento disponibile.

Ranking 2019	AZIENDE	Risultati 2019 Software	Ranking 2019	AZIENDE	Risultati 2019 Software
43	Parametric Technology Italia Srl	20,20	64	Consoft Sistemi Spa	7,50
44	Gruppo Inaz	19,65	65	Gruppo ADP	7,35
45	Gruppo Infocert	19,32	66	Infor Global Solutions	6,941
46	Horsa Spa	19,24	67	Westpole Spa	6,937
47	Gruppo DGS	17,83	68	Cegeka Spa	6,88
48	Novanext Srl	17,34	69	Techedge Spa	6,34
49	Almaviva Spa	16,90	70	Maggioli Spa	6,13
50	Hewlett Packard Enterprise	16,70	71	AGS Spa	4,52
51	Auriga Spa	15,36	72	Enway (ex Elisian Group)	3,92
52	Sanmarco Informatica Spa	13,92	73	Asystel Italia Spa	3,81
53	Tesi Spa	12,58	74	Diebold Nixdorf Srl	3,76
54	Smeup Spa	11,64	75	Gruppo Euris Spa	3,70
55	Eos Solutions	11,58	76	Fincons Spa	3,18
56	Axians Italia	9,88	77	Aubay Italia Spa	2,21
57	BV Tech Spa	9,84	78	Gruppo Scai	2,20
58	Custom Spa	9,41	79	Quid Informatica Spa	2,13
59	Vem Sistemi	8,87	80	Capgemini Italia	2,00
60	Kirey Group	8,58	81	Gruppo Filippetti	1,74
61	SB Italia (SBISrl)	8,45	82	Aizoon Consulting Srl	1,45
62	Atlantica Digital Spa	8,42	83	Eustema	1,20
63	Beta 80 Group Srl	7,92	84	TXT e-solutions Spa	1,17

(FONTE DATI: DATA MANAGER, LA RIVISTA DELL'ICT PROFESSIONALE)

ci sono ancora ampi margini di crescita. A trarne maggior vantaggio saranno tutte le software house a capitale interamente italiano, in pole position Zucchetti, prima per fatturato con 1 miliardo di euro, compresi anche i sistemi di controllo accessi



e la rilevazione presenze, poi il gruppo Sistemi di Enrico Eandi, un giro d'affari che sfiora i 100 milioni, e più sotto la milanese Inaz, sul mercato da più di 70 anni.

Nel panorama spiccano centinaia di piccole ditte attive su un mercato locale dove spesso sono i più

piccoli quelli più conosciuti: Passepartout a San Marino e Ranocchi a Rimini, per esempio, hanno un approccio sartoriale e riscuotono successo così come CentroSoftware, ADS, Blue-Next, Dylog e Kalyos.

«Abbiamo sempre ritenuto strategico puntare sulla digitalizzazione delle aziende», dice a Capital Andrea ►►

Ranking

L'intelligenza artificiale entra in ufficio (e in borsa)

«La ripresa del nostro Paese passa anche per l'intelligenza artificiale: le aziende italiane e i professionisti lo hanno capito. Siamo solo all'inizio nello sviluppo delle sue potenzialità e i margini di applicazione sono ancora molti. Su questo fronte, da anni, portiamo il nostro contributo con soluzioni innovative e sostenibili, capaci di accelerare la digitalizzazione», sottolinea Valeria Sandei (nella foto), amministratore delegato di Almwave, azienda protagonista nell'IA, nell'analisi del linguaggio naturale scritto e parlato e nei servizi Big Data. Parte del gruppo Almviva e da poco quotata sul mercato AIM Italia, la società ha chiuso il 2020 con ricavi in crescita a 26,9 milioni di euro (+26,1%), un Ebitda pari a 6,2 milioni, un cash flow operativo prima degli investimenti pari a 9,6 milioni e investimenti per 4,6 milioni.

Nell'ambito della sua offerta, Almwave ha sviluppato tecnologie applicate a servizi dedicati al mondo dei professionisti, a cominciare dai sistemi di dettatura automatica e di business intelligence per avvocati o studi professionali come Audiomae Verbamatic. «Si tratta di una tecnologia di riconoscimento vocale che trasforma il parlato in testo audio-sincronizzato: un avanzato sistema di comprensione del parlato che rende fruibile il contenuto di qualsiasi sequenza vocale e permette di rifinire e personalizzare, grazie al componente MS Word sviluppato, la trascrizione ottenuta automaticamente», spiegano in azienda. L'output finale è un file pdf contenente il testo sincronizzato, fruibile senza necessità di plug-in proprietari. Il sistema può essere utilizzato sia per vocabolari specialistici e tecnici, come quello medico o giuridico, sia per domini generalisti. Un'altra tecnologia messa a disposizione da Almwave è la speech recognition utilizzata per la trascrizione automatica di cda o riunioni. Iride è la soluzione che consente di verbalizzare, trascrivere e sottolineare il parlato nelle sedute assembleari, sincronizzando i file audio anche con traduzioni multilingua. Questa tecnologia esclude i rumori di fondo, sincronizza il testo e l'audio in modalità permanente, indicizzando file audio-video per la ricerca di parole chiave, l'analisi delle ricorrenze e l'automazione dei processi di sottotitolazione.

Almwave, propone poi anche sistemi di intelligenza artificiale per il knowledge management (gestione della conoscenza) come fa ad esempio con Iride KM. Il knowledge management system è un motore di ricerca semantico che semplifica l'esplorazione di tutto il patrimonio informativo presente nella knowledge base. In pratica, adattandosi al profilo degli utenti che lo interrogano, la piattaforma scandaglia input, documenti, registri, trouble ticket, oltre a conversazioni estrapolate dai social network, e fornisce risposte contestualizzate, dettagliate e complete sulla base di dati consolidati e verificati in funzione del tipo di esigenza espressa dall'utente. «Si tratta di una vera e propria rivoluzione in termini di user experience per la condivisione della conoscenza in azienda». (Gaetano Belloni)



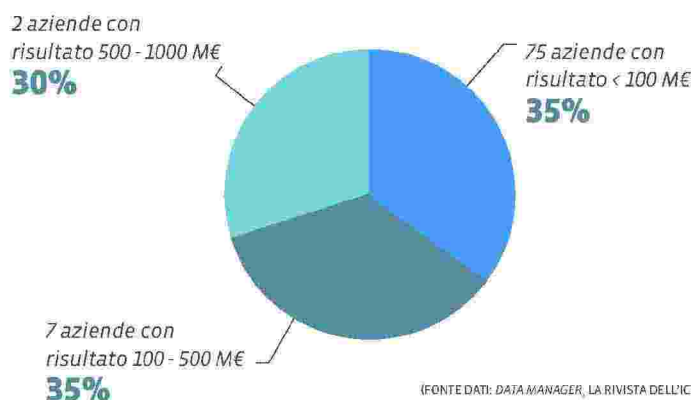
► Rosa (nel tondo della pagina precedente), direttore commerciale di Pascepartout, «a maggior ragione oggi, grazie ai cospicui finanziamenti europei in arrivo, decine di miliardi di euro. Le aziende non potranno più

indugiare ed avranno la necessità di innovare il proprio modello operativo, digitalizzando i processi e i canali di interazione con clienti e fornitori. L'innovazione consentirà di riorganizzare i processi produttivi e

distributivi, progettare nuovi sistemi commerciali e di accesso al mercato, raggiungendo così maggiore efficienza e qualità».

Per i gruppi più grandi, varie sono le strategie di crescita: creare un ►►

CONCENTRAZIONE DEI RISULTATI SOFTWARE DELLE TOP100 2019



► network per riunire sotto un unico brand i marchi più piccoli, Zucchetti insegna, oppure crescere per acquisizioni, come fece Wolters Kluwer con l'italiana Osa, storica software house fin dagli anni 70, o ancora, e al contrario, rivedere il posizionamento e vendere: vedi Ibm e la cessione della divisione gestionale a TeamSystem, italiana sì, ma ora in mano a un fondo di private equity americano, che ne ha guidato la crescita portandola in vetta alla classifica per numero di clienti, oltre 200mila.

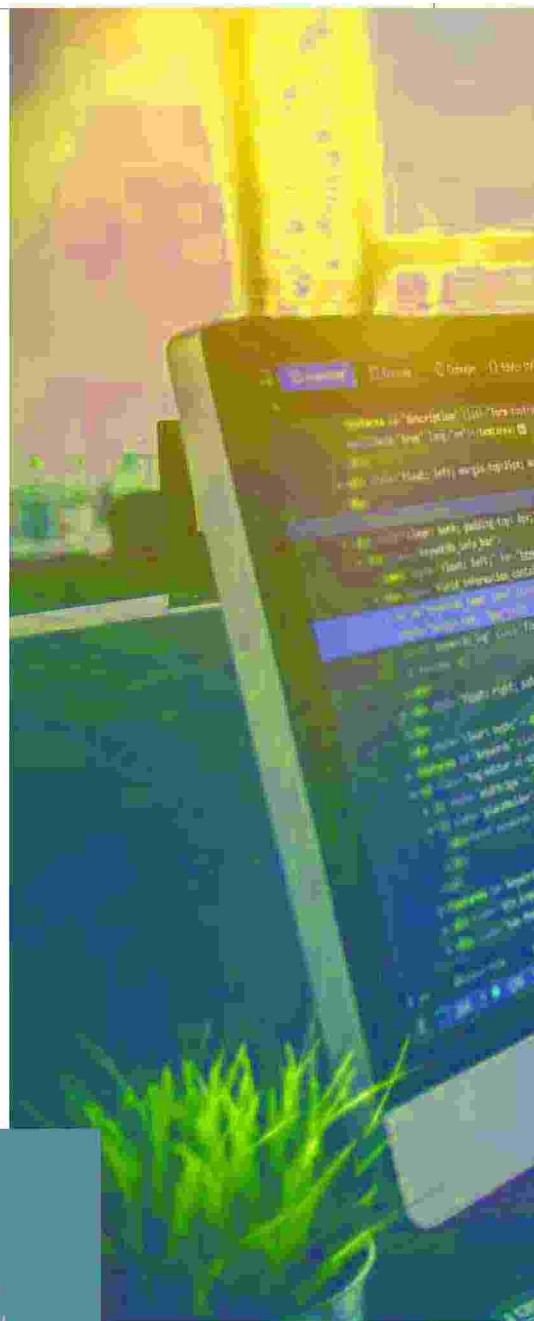
«Nella drammaticità del periodo pandemico», dice a Capital Pierfrancesco Angeleri, managing director di Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia, un team di 500 dipendenti dei quali circa 220 coinvolti nella ricerca e sviluppo, «emerge almeno un dato positivo guardando alla trasformazione digitale delle imprese, soprattutto delle pmi: moltissime aziende hanno ora acquisito una mentalità digitale e una sensibilità tecnologica che prima non avevano. A partire dallo smart working i processi della trasformazione digitale coinvolgono ora l'intera filiera produttiva. Wolters Kluwer Tax

& Accounting Italia dialoga intensamente con le pmi e sviluppa Erp direzionati esattamente dove l'imprenditore ne ha più bisogno».

Infine, c'è spazio anche per le matricole, agguerrite startup che sanno cogliere l'attimo, intercettando tendenze e proponendo soluzioni innovative in grado di soddisfare un bisogno emergente». Il caso da manuale è Fatture in Cloud, startup dell'allora 23enne Daniele Ratti, comprata per 1 milione e mezzo da TeamSystem, che ne acquisì il 51% lasciando il fon-

Nel panorama italiano dei software aziendali spiccano centinaia di piccoli fornitori attivi su un mercato locale dove spesso gli operatori più piccoli sono quelli più conosciuti.

datore al timone. Un'altra è Adamo, piattaforma gestionale in cloud creata nel 2014 da Riccardo Barbotti, aveva 27 anni, e Davide Leoncino, 28, e dal 2018 parte di BitBoss, altra startup innovativa con sede a Torino di cui i

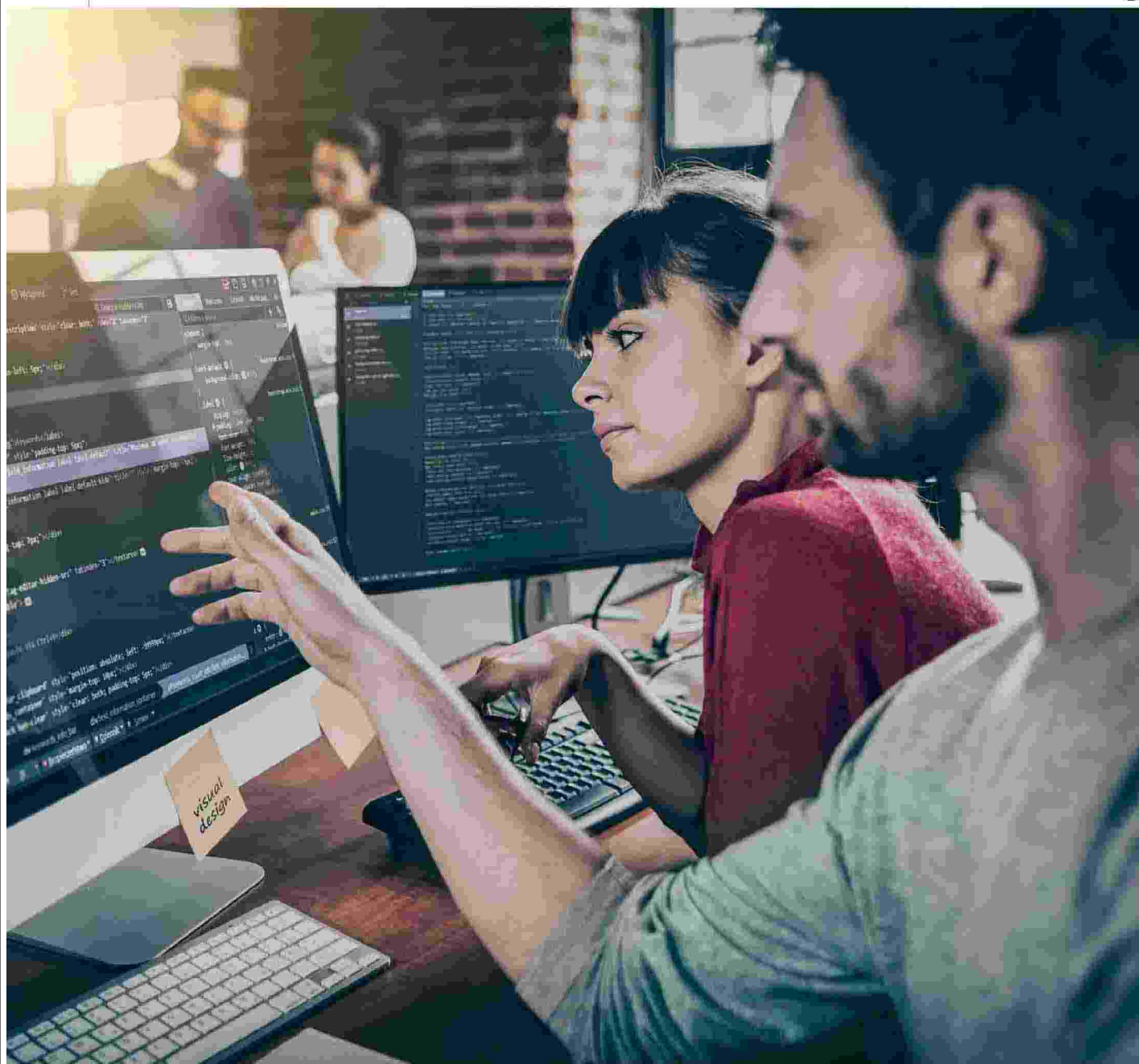


due giovani imprenditori sono soci fondatori.

Ancora: Studio Boost dal 2015 continua a portare commercialisti e avvocati sul cloud e MyFoglio, ne-

oimpresa italo svizzera per emettere fatture digitali, è usata da migliaia di professionisti in Italia e inserita da Microsoft tra le app del suo sistema operativo. Insomma, le opportunità sono notevoli e crescono soprattutto

Ranking



in questo periodo, perché i bisogni delle aziende sono cambiati rapidamente e cresce la domanda di applicazioni sempre più smart, mobili e in cloud, stimolando l'offerta e favorendo le startup più reattive.

Dal canto loro, le multinazionali come Sap o Microsoft non stanno certo a guardare: hanno un ricco parco di grandi clienti, ai quali sono dedicate suite tecnologiche potentissime. E allora, per entrare nel mercato del-

le medie e piccole imprese, l'idea è riadattare queste complesse soluzioni, scalandole verso il basso e rendendole così più snelle e modulabili, vedi Business One di Sap o Dynamics di Microsoft, in modo da adattarsi anche alle esigenze delle pmi. Perché se è vero che l'Italia nel suo insieme non brilla per diffusione di e-commerce e soluzioni in cloud rispetto ad altri Paesi europei, le pmi in particolare hanno invece un rit-

mo di adozione di nuove tecnologie molto elevato, con tassi di crescita ormai esponenziali nell'ultimo anno. Del resto non si tratta solo di buste paga: i software gestionali cambiano il modo di lavorare, semplificano gli aspetti operativi, dalla contabilità al rapporto con i clienti, dalle vendite alla logistica, e puntano sempre più alla mobilità e allo smart working, con l'obiettivo di ridurre i costi, generare business e cavalcare la ripresa. 

(©riproduzione riservata)