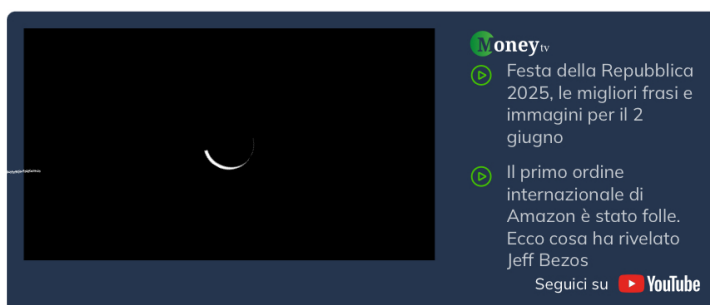


[Imprese > News imprese](#)

SB Italia, crescita a doppia cifra nel 2024. Una strategia a prova di crisi

[Claudia Cervi](#) 24/04/2025 24/04/2025 - 10:47

Intervista a Massimo Missaglia, ceo di SB Italia: tra digitalizzazione, acquisizioni strategiche e nuove aperture verso l'estero.



Il 2024 è stato un anno di svolta per **SB Italia**, società italiana attiva nei servizi di **Business Intelligence, Document Management, ERP e IT Service Management**. La crescita del fatturato ha superato il +16%, a fronte di un mercato ICT italiano che si è fermato al +4%.

Cosa c'è dietro a questi numeri? Ne abbiamo parlato con **Massimo Missaglia**, ceo dell'azienda, per capire le leve che hanno trainato lo sviluppo e le prossime direttrici di crescita tra sostenibilità, capitale umano e nuove frontiere internazionali.

24/4/2025



Massimo Missaglia - ceo SB Italia Fonte SB Italia

1) Il 2024 si è chiuso con numeri in forte crescita. Cosa c'è dietro questa crescita così importante?

SB Italia ha chiuso il 2024 con un **fatturato di 50 milioni di euro**, in crescita del **+16%**, a fronte di un mercato ICT italiano che, seppur in ripresa, si è fermato intorno al 4%. Un risultato che ci rende orgogliosi e che, più dei numeri, conferma che la strategia portata avanti negli ultimi anni è solida e coerente con le esigenze reali delle imprese.

Da quando, due anni e mezzo fa, è entrato un fondo paneuropeo, è cambiato anche il modo in cui guardiamo ai numeri. L'**EBITDA** è diventato il punto di riferimento in ogni analisi, e non a caso: la crescita del 16% del fatturato si è tradotta in un +27% dell'EBITDA. Questo scarto racconta bene il tipo di crescita che stiamo portando avanti.

STARLINK
Velocità fino a 270+ Mbps,
199 € (33% di sconto sul prezzo
standard) per il kit Starlink Mini



SVILUPPATO DA SPACEX
Velocità massima in base all'area geografica dei satelliti registrati in Italia

Non stiamo inseguendo i volumi o rincorrendo il mercato, né abbiamo alzato i listini – cosa peraltro impossibile oggi. Stiamo seguendo una strategia precisa, che ha cambiato il nostro posizionamento: ci siamo spostati su soluzioni ad alto valore, costruite per digitalizzare processi trasversali che restano spesso analogici, anche in aziende con sistemi molto strutturati.

Abbiamo sviluppato soluzioni come il **Digital HR**, il **Digital Procurement**, il **Legal & Compliance** e il **Digital Logistics**, progettate per essere implementate in qualunque organizzazione. E i risultati ci stanno dando ragione: oggi sono adottate da realtà come PWC, Gruppo San Donato e Mondadori.

24/4/2025

Nel caso del Digital HR, ad esempio, anche aziende che già disponevano di sistemi globali molto avanzati ci hanno scelto per digitalizzare completamente i processi "above the system": dalla gestione dei CV alla firma digitale dei documenti, dall'onboarding alla compliance continua. Non si sostituiscono i sistemi core, ma si aggiunge uno strato digitale che trasforma radicalmente l'efficienza e l'esperienza operativa.



Ed è proprio qui che si gioca la differenza: la nostra crescita è frutto di una strategia precisa, basata sulla capacità di generare valore per i clienti. Un valore che oggi è sempre più riconosciuto dal mercato.

La nostra crescita è frutto di un lavoro costante sulla qualità dell'offerta, sull'integrazione di soluzioni intelligenti e su una visione concreta della trasformazione digitale, che parte dai processi e arriva alla sostenibilità. È questa coerenza a fare la differenza.

2) Le acquisizioni di Doxinet e ItAgile hanno arricchito il portafoglio soluzione di SB Italia e consolidato la vostra presenza sul mercato. Quali risultati stanno portando le integrazioni e come si stanno trasformando le soluzioni rivolte alle imprese?



Le integrazioni con **Doxinet** e **ItAgile** stanno contribuendo in modo concreto all'evoluzione della nostra offerta e al rafforzamento del nostro posizionamento. Non seguiamo una logica puramente numerica nelle acquisizioni: ogni realtà che entra in SB Italia deve portare valore aggiunto e integrarsi pienamente nella nostra visione di trasformazione digitale.

Doxinet ci ha permesso di potenziare l'area dedicata alla gestione delle note spese, grazie a una piattaforma evoluta supportata da intelligenza artificiale. Una soluzione utile non solo per automatizzare i processi, ma anche per analizzare i comportamenti di spesa, garantire la compliance con le normative più recenti e ottimizzare i flussi aziendali in ottica predittiva.



24/4/2025

Con ItAgile, invece, abbiamo consolidato la nostra presenza in un ambito strategico come la firma elettronica qualificata, dove oggi possiamo vantare certificazioni e competenze tra le più avanzate in Italia, anche alla luce delle **nuove normative europee (eIDAS 2)**. L'integrazione ha ampliato la nostra copertura territoriale, con l'apertura della sede di Roma, e ci ha dato accesso a clienti chiave della pubblica amministrazione centrale – dall'INPS all'Agenzia delle Entrate, dal Ministero della Difesa a MIUR.

Entrambe le società sono state completamente fuse all'interno dell'organizzazione, perché il nostro obiettivo è offrire un'esperienza integrata, senza barriere tra soluzioni e competenze.

3) Oggi parlare di trasformazione digitale è quasi scontato, ma non tutte le aziende riescono davvero a realizzarla. Cosa rende SB Italia un partner davvero strategico per chi vuole innovare in modo concreto?

Parlare di **trasformazione digitale** ha senso solo se porta a un cambiamento reale nei processi e nella cultura aziendale. È proprio qui che SB Italia fa la differenza: non vendiamo tecnologie fini a sé stesse, ma accompagniamo le imprese in percorsi concreti di innovazione. Progettiamo soluzioni su misura, pensate per semplificare, automatizzare e creare valore, partendo sempre dalle reali esigenze dei nostri clienti.

Questa visione nasce anche dalla nostra esperienza diretta. In SB Italia la trasformazione digitale è realtà da tempo: non circolano più documenti cartacei, tutto è digitale, con firme elettroniche e processi dematerializzati. È lo stesso modello che proponiamo ai nostri clienti, come nel caso dei grandi player della somministrazione – Manpower, Randstad, Gi Group – per i quali abbiamo digitalizzato l'intero ciclo operativo: dall'ordine del cliente alla firma del lavoratore, senza più carta, spostamenti o tempi morti.

4) Il vostro impegno sulla sostenibilità è stato riconosciuto anche da EcoVadis e da altre certificazioni importanti. In che modo questa attenzione al green e ai temi sociali si traduce nel vostro lavoro quotidiano con le imprese?



24/4/2025

La digitalizzazione non è solo efficienza, è anche sostenibilità. I risultati lo dimostrano: nel 2024 abbiamo ottenuto il **livello Silver nella classifica ESG di EcoVadis**, che ci colloca nel **15% delle aziende più virtuose**, e siamo entrati nella top 10 italiana del settore IT per attenzione ai criteri ambientali, sociali e di governance. A questo si aggiunge il nostro impegno per le pari opportunità, **certificato da UNI/PdR 125**, e un'attenzione costante al benessere delle persone.

Essere partner strategici significa portare tutto questo al servizio delle imprese: competenze tecniche e consulenziali, soluzioni sicure e scalabili, ma anche una visione sostenibile e responsabile del futuro.

5) Avete investito molto anche sulle persone, con azioni concrete per valorizzare il talento e promuovere l'inclusione. Quanto conta oggi il fattore umano in un'azienda tecnologica come la vostra?

In un'azienda tecnologica come la nostra, il **fattore umano** è tutto. La tecnologia senza le persone non crea valore. Ma attenzione: per noi il valore si genera solo quando i bisogni dell'azienda e quelli dei collaboratori si incontrano in una logica win-win.

Partendo da questo principio, stiamo costruendo un ecosistema in cui ogni professionista possa riconoscere il proprio ruolo, crescere e sviluppare competenze allineate con le esigenze dell'azienda e del mercato. Negli ultimi due anni abbiamo messo in campo un piano molto strutturato: per ogni area aziendale abbiamo definito **percorsi di carriera trasparenti**, collegati a **piani di formazione** mirati. Ogni collaboratore sa esattamente dove si trova e quali opportunità ha davanti, anche in un'ottica di mobilità interna. E se un programmatore desidera restare tale, senza aspirare a ruoli manageriali, per noi va benissimo: la crescita non è solo verticale, ma anche orizzontale, in termini di competenze e impatto.

Un altro tema a cui teniamo molto è l'inclusione. Siamo **certificati UNI/PdR 125** e abbiamo attivato un **Comitato per le Pari Opportunità**, che lavora costantemente per garantire un ambiente equo e inclusivo. È una responsabilità che sentiamo profondamente e che si riflette anche nelle scelte di welfare e ascolto attivo.

24/4/2025

Siamo inoltre molto attenti alla **formazione dei giovani**. Da oltre dieci anni collaboriamo con un **Istituto Tecnologico (ICT)** vicino alla nostra sede, dove offriamo corsi biennali post-diploma in ambito sistemistico, applicativo e di sviluppo. SB Italia fornisce docenti, programmi formativi, e accoglie gli studenti in **percorsi di alternanza scuola-lavoro**. Al termine del biennio, i ragazzi possono entrare in azienda già preparati, con competenze concrete. È un modello che funziona, tanto che oggi continuiamo a rafforzarlo con nuove **Academy** in collaborazione con partner come Manpower e Randstad, dedicate a neodiplomati e neolaureati, che prevedono formazione tecnica e inserimento lavorativo.

Infine, sul fronte dell'innovazione, abbiamo avviato percorsi formativi dedicati all'intelligenza artificiale che coinvolgono tutte le funzioni aziendali, non solo quelle IT. Per comprendere davvero come l'AI possa essere utile nel lavoro quotidiano, bisogna prima conoscerla. Per questo abbiamo abilitato l'accesso a piattaforme enterprise a tutta la popolazione aziendale e investiamo in formazione trasversale. È una scommessa sulla crescita professionale di oggi, ma soprattutto sulla competitività di domani.



6) Guardando avanti, il 2025 si preannuncia come un altro anno di espansione. Su quali fronti state lavorando per continuare a crescere? Ci sono già nuovi progetti o mercati che state esplorando? E in un contesto economico che si sta offuscando, quali sono i principali rischi che vedete all'orizzonte e come intendete affrontarli?

Stiamo proseguendo su un percorso di crescita organica ben strutturato, ma il 2025 sarà soprattutto un anno di accelerazione attraverso **operazioni di M&A**, sia in Italia che all'estero. L'obiettivo è consolidare il nostro posizionamento nei mercati europei dove stanno emergendo progetti strutturati legati alla **firma elettronica**. In questo ambito abbiamo un vantaggio competitivo significativo, costruito in anni di esperienza sul mercato italiano e rafforzato da una partnership con un trust provider europeo attivo su scala continentale e riconosciuto anche dai portali italiani.

Naturalmente, non ignoriamo il quadro macroeconomico e geopolitico. L'incertezza generata da dinamiche come la deglobalizzazione, la frammentazione geopolitica e le possibili discontinuità nella politica economica statunitense rendono più difficile pianificare nel lungo periodo. Ma siamo convinti che l'approccio vincente sia continuare a creare valore a partire dall'Italia, con una visione internazionale.



24/4/2025

Per quanto riguarda i rischi, ciò che oggi frena molte imprese non è tanto la consapevolezza di uno scenario negativo, quanto piuttosto la totale imprevedibilità di ciò che potrebbe accadere. Quando manca la fiducia, le aziende tendono a congelare gli investimenti. Ma è proprio in momenti come questi che le soluzioni capaci di generare efficienza diventano ancora più rilevanti. Durante la pandemia, non abbiamo subito contraccolpi significativi, perché i nostri servizi hanno aiutato i clienti a essere più competitivi. E continueremo a proporre questa logica: qualunque sia lo scenario, dotarsi di processi digitali efficienti è un vantaggio. Se anche un'azienda sceglie di posticipare certi investimenti, comprendiamo la cautela, ma riteniamo che efficienza e competitività debbano restare priorità, a prescindere dal contesto. Come durante il Covid, anche stavolta sapremo adattarci. In fondo, la capacità di reagire alle crisi è uno dei tratti distintivi del nostro DNA imprenditoriale italiano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA