



IL MONDO DELL'OFFERTA

a cura di Paolo Morati



Massimo Missaglia

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

IL VALORE DI UN APPROCCIO TRASVERSALE

La trasformazione digitale rappresenta per le aziende non solo una sfida tecnologica e organizzativa, ma anche un'opportunità concreta per ripensare i propri processi in ottica di maggiore efficienza ed efficacia, sfruttando appieno le potenzialità offerte dalle tecnologie più avanzate. In questo contesto **SB Italia propone un ventaglio di soluzioni e servizi cross industry mirati al miglioramento di aspetti strategici e puntuali.**

In un panorama in continua evoluzione è fondamentale riportare l'attenzione sui motori della trasformazione digitale: i processi trasversali, le competenze interne e la capacità di governare l'innovazione in modo concreto e scalabile. Sono questi alcune dei pilastri su cui si basa la strategia di offerta di **SB Italia**, società specializzata in soluzioni e servizi IT destinati alla gestione, integrazione e digitalizzazione dei processi aziendali. E che nel 2022 ha visto l'ingresso nel suo capitale – in qualità di socio di maggioranza – di Argos Wityu, gruppo paneuropeo di private equity indipendente.

“Si è trattata di un'operazione finalizzata sì a una crescita economica di una realtà già di successo ma anche a un ulteriore posizionamento geografico e ampliamento del cluster di clienti. Per un mix tra i meccanismi propri di un'impresa tradizionale e quelli tipici di un fondo. Con vantaggi anche in termini di staffing e governance e la nomina di Pietro Scott Jovane a Presidente e di Paolo Scaroni a membro del CdA. Oggi siamo 300 persone. Operiamo nel settore IT, un ambito

molto ampio, ma con un focus particolare sulla costruzione di progetti, veicolati direttamente o in partnership con grandi realtà della consulenza. Non ci concentriamo su offerte generiche, ma piuttosto su iniziative che rientrano nell'ambito della vera trasformazione digitale”, dichiara Massimo Missaglia, Ceo di **SB Italia** per un approccio che di fatto prevede l'affiancamento delle imprese nei loro percorsi di trasformazione. “Lavoriamo principalmente su processi trasversali, collaborando con le aziende sui loro sistemi tradizionali per digitalizzare quei momenti che non sono gestiti dalle piattaforme principali, ma che oggi sono fondamentali per una vera trasformazione.”

Il tutto tenendo costantemente conto dei cambiamenti in atto sul mercato. “In questi decenni, ho assistito a due vere grandi rivoluzioni: Internet e oggi, l'Intelligenza Artificiale. Il resto sono state evoluzioni importanti, ma non rivoluzioni”, sottolinea Missaglia, aggiungendo come spesso si commetta l'errore di pensare che la trasformazione digitale consista semplicemente nell'introduzione di nuove tecnologie in azienda. “Il vero

marzo/aprile 2025

31

EXECUTIVE.IT



valore, oggi, risiede nell'identificazione e nella digitalizzazione dei processi che toccano più aree aziendali e, spesso, anche stakeholder esterni e che, se ottimizzati, generano un impatto significativo in termini di efficienza, sostenibilità e competitività."

Un esempio concreto della proposta di **SB Italia** è Digital HR, una soluzione progettata per digitalizzare in modo completo tutti i processi HR. Integrata all'interno della piattaforma ECM Docweb, Digital HR supera il concetto tradizionale di gestione del personale: si collega in modo nativo con sistemi HR, Erp, software di payroll e archivi di documenti digitali, permettendo una gestione 100% paperless e accessibile da remoto. Dall'onboarding dei nuovi assunti alla firma elettronica dei contratti, dalla gestione delle richieste di smart working alla distribuzione dei Cud, ogni attività viene centralizzata sulla piattaforma, garantendo pieno valore legale e massima efficienza.

"Stiamo lavorando con grandi realtà di diversi settori che – pur avendo già sistemi avanzati – trovano in questi strumenti un'opportunità concreta di evoluzione", aggiunge Missaglia.

UN APPROCCIO PER PROCESSI

Una delle scelte strategiche più distintive di SB Italia è stata dunque quella di verticalizzare per processo, non per settore industriale. Que-

sto approccio vuole consentire una replicabilità cross-industry delle soluzioni: lo stesso Digital HR può essere per esempio utilizzato da un'azienda manifatturiera, un editore, una società di consulenza o un gruppo farmaceutico. E lo stesso vale per soluzioni come quelle di Digital Procurement (per la gestione documentale e contrattuale con i fornitori); Digital Legal & Compliance (per automatizzare flussi autorizzativi, policy e gestione documentale in ambito normativo), Digital Logistics (per ottimizzare la filiera anche in aziende che non hanno la logistica come core business). "Tutte le nostre soluzioni sono sviluppate su un'unica piattaforma proprietaria, basata su tecnologie low-code, per una maggiore velocità di implementazione e possibilità di personalizzazione senza codice", chiarisce Missaglia.

SB Italia si è strutturata per Business Unit specializzate su specifici ambiti: dalle solution di digital transformation, all'intelligenza artificiale e analytics, fino ai sistemi informativi tradizionali e alla firma elettronica. "Questo approccio – approfondisce Missaglia – è essenziale per offrire il massimo delle competenze in ciascun ambito, rispondendo così alle esigenze sempre più specifiche del mercato. In passato qualsiasi cosa fornita al cliente era già un valore aggiunto. Oggi, invece, la specializzazione è fondamentale. Ecco che il passaggio a un'organizzazione per business unit ci permette di mantenere coerenza tra l'offerta e il mercato, assicurando che ogni cliente trovi le competenze specifiche di cui ha bisogno.

Chi è **MASSIMO MISSAGLIA**

Massimo Missaglia è Amministratore Delegato e socio di **SB Italia**, da lui creata nel 2004 con un'operazione di management buy out della Divisione Soluzioni di TC Sistema. Missaglia vanta un'esperienza di oltre 30 anni nell'Information Technology, nel ruolo di direttore vendite prima, di Responsabile di Business Unit poi, fino a diventare Ceo nel 2004 con il progetto e la creazione di **SB Italia**. La passione, la conoscenza delle tecnologie e la ricerca continua dell'innovazione dei processi sono le caratteristiche che Missaglia si è impegnato a trasmettere alla sua squadra perché diventassero il Dna di **SB Italia**, continuando a creare innovazione per numerose aziende clienti che ne riconoscono il valore nel tempo.

IL VALORE DI UN APPROCCIO TRASVERSALE

Chi è **SB ITALIA**

SB Italia è una Digital Innovation Company che supporta le aziende nella trasformazione digitale. Per far questo è impegnata nello sviluppo di soluzioni innovative e sostenibili per migliorare processi, ridurre costi e aumentare la produttività. La sua value proposition si basa su una piattaforma integrata con soluzioni avanzate per la digitalizzazione dei processi, la sicurezza e la conformità normativa. Fondata da Massimo Missaglia nel 2004 è cresciuta costantemente fino a raggiungere la dimensione attuale di 300 persone e un fatturato 2024 che sfiora i 50 milioni di euro (+16%), proponendosi come una delle principali aziende italiane di software e servizi.

A supporto abbiamo anche un team dedicato all'architettura e alla sicurezza informatica, perché i servizi SaaS come i nostri, se non adeguatamente protetti, possono diventare il punto di ingresso più vulnerabile per un'organizzazione."

E infatti, i clienti oggi sono sempre più esigenti: audit, test di vulnerabilità, certificazioni internazionali sono parte integrante del rapporto di fiducia tra partner tecnologico e azienda utente. Utente che oggi deve appunto valutare anche le opportunità offerte dall'intelligenza artificiale sulla quale Missaglia esprime un proprio pensiero: "Il problema non è la tecnologia, ma come viene calata nel contesto aziendale. Non serve parlare di piattaforme, ma costruire use case concreti che portano valore al business", con un approccio che, nel caso di **SB Italia**, prevede sarà simile a quello adottato per le altre soluzioni: non "fare un progetto", ma "portare una soluzione pronta", già costruita su esigenze comuni e poi personalizzabile. Evitando che l'AI, senza un'applicazione reale, resti solo un esercizio di stile.

Nel frattempo, approfondendo il processo di ulteriore espansione di **SB Italia** sul mercato, il focus non è di compiere operazioni che sommano semplicemente fatturati diversi bensì azioni mirate e coerenti con il progetto previsto, selezionando da un lato realtà che possono davvero arricchire la propria offerta e dall'altro compiendo passi che coprano in modo più capillare determinati territori. "Ed è anche in tal senso che nel 2023 è stata aperta una nuova filiale a Reggio Emilia,

dopo quelle di Milano, Varese e Genova, che ha permesso di ampliare la nostra presenza in una zona strategica, già comunque servita, e con un distretto industriale molto importante", prosegue Missaglia.

Infine, lo scorso anno sono state acquisite due realtà: Doxinet e ItAgile. La prima propone un sistema di gestione delle note spese di livello enterprise, un esempio della digitalizzazione dei processi trasversali al di fuori dei sistemi tradizionali. La seconda, è invece specializzata nella firma digitale. "Si tratta di un settore strategico per noi, perché la digitalizzazione di un processo richiede inevitabilmente una firma elettronica. Questa operazione rafforza la nostra posizione sul mercato della digitalizzazione e ci permette di servire non solo il mondo del privato, ma anche

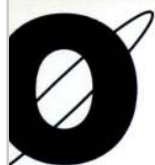


marzo/aprile 2025

33

EXECUTIVE.IT

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



IL VALORE DI UN APPROCCIO TRASVERSALE

la Pubblica Amministrazione grazie anche a una sede a Roma. Con una clientela importante, inclusi Ministeri, è una realtà riconosciuta nel settore come vero punto di riferimento", sottolinea Missaglia.

LE COMPETENZE: IL RUOLO CHIAVE DEL CIO

Di fronte alle diverse evoluzioni tecnologiche e operative di ciascuna organizzazione il ruolo del Cio si sta evolvendo: da garante dell'infrastruttura ad abilitatore di trasformazione, che lavora a stretto contatto con i responsabili di funzione – HR, Legal, Procurement – per individuare le reali esigenze e guidare l'adozione delle soluzioni digitali. È questo il pensiero di Missaglia che sottolinea: "Il Cio resta centrale, ma non può più essere l'unico interlocutore. Serve un tavolo allargato, in cui entrano in gioco anche Ceo e responsabili di area, perché la tecnologia è solo uno dei componenti della trasformazione."

Se questo vale per le grandi imprese, con le quali **SB Italia** lavora attivamente e quotidianamente, qualcosa cambia anche quando si parla di Pmi dove il tema principale resta il gestionale (Erp). "Ma anche qui cresce la consapevolezza, soprattutto su temi come la firma digitale, la dematerializzazione documentale, e l'adozione del cloud per superare i limiti delle infrastrutture interne. Le nostre soluzioni vengono quindi adattate alle dimensioni dell'azienda, non solo al settore, con un'organizzazione commerciale divisa per segmenti e una presenza territoriale sempre più radicata."

PIÙ PROGETTI, UN UNICO OBIETTIVO

In definitiva la trasformazione digitale, che si tratti di grandi, medie e piccole realtà, non si gioca solo sul terreno delle tecnologie emergenti, ma soprattutto sulla capacità di comprenderne il potenziale e calarle nei processi reali delle organizzazioni. "Ed è qui che entra in gioco il valore di chi, oltre alla tecnologia, porta esperienza,

metodo e visione di lungo periodo", aggiunge Missaglia facendo infine alcuni esempi di realtà che si sono affidate con successo ai servizi e alle soluzioni di **SB Italia**.

Si parte da Manpower Group con un progetto online partito dall'esigenza di poter gestire in modo efficace la formalizzazione dei contratti di lavoro. Un servizio messo a disposizione ai propri clienti per visionare e selezionare direttamente da web i profili dei candidati per un determinato lavoro, diventata ormai una practice di mercato e adotta da altri player importanti quali ad esempio Randstad.

E ancora, l'esigenza di Mondadori di ottimizzare anche i processi interni, con eliminazione della documentazione cartacea e comunicazione strutturata tra le diverse aree aziendali attraverso Docsweb come strumento abilitante. Infine, il progetto di Asset People Tracking del Gruppo San Donato per attivare un'infrastruttura Wi-Fi e beaconing che permetta di abilitare servizi legati al mobile engagement su tutte le strutture facenti parte del gruppo ospedaliero. "Lavoriamo con tutti gli ospedali di Milano e con diversi del Piemonte. Abbiamo anche alcune collaborazioni in Veneto. L'obiettivo è ancora una volta portare la trasformazione digitale, sempre nel rispetto delle normative, senza stravolgere i progetti bensì adattandoli nel modo più conforme possibile", conclude Missaglia.

Le opinioni riportate sono riferibili esclusivamente alla persona o organizzazione che le ha espresse; esse, inoltre, non impegnano e non sono fatte proprie né da Executive.it né da Gartner Italia, che non esprimono in questa sede giudizi sui prodotti o servizi oggetto di tali informazioni, tantomeno assumono responsabilità o garantiscono in alcun modo la veridicità delle stesse.