



La ricerca Il Politecnico: le aziende investono su Big data e business intelligence. Il nodo delle competenze

Trasformazioni Più «aperto» e digitale Così il made in Italy cavalca l'innovazione

Nelle imprese produzione e distribuzione veloci ed efficienti con i processi hi tech

DI CHIARA SOTTOCORONA

«Artigianalmente industriali». Si definiscono così alla Dmm (sigla di Decorazioni metalliche mobili), un'azienda delle Marche esempio della *made in Italy* che crea eleganti rivestimenti metallici per oggetti di design, arredi, cucine, locali. Progetti su misura per oltre cento clienti (tra i quali Natuzzi, Faber, Interior id, l'Oréal) realizzati con creatività e passione. Nata nel garage di famiglia negli anni Settanta, la Dmm oggi gestisce centoventi dipendenti, ha impianti produttivi attivi 24 ore su 24, evade 16 mila ordini, crea 2.700 prototipi l'anno e consegna mezzo milione di prodotti. Il fatturato è cresciuto del 20% nel 2015 e i tempi per i piani di produzione sono stati ridotti del 30%, grazie alla trasformazione digitale.

Soluzioni

La soluzione è venuta da Tecnest, società friulana di informatica per la gestione dei processi di produzione. «Con la loro piattaforma software J-Flex possiamo fare la mappatura delle competenze per ogni attività e per le fasi di produzione di ogni progetto, verificando la disponibilità di materiali e risorse — spiega Giacomo Frulla, responsabile pianificazione in Dmm —. Fino allo scorso anno questo lavoro era gestito manualmente dai responsabili di reparto, ma con centinaia di ordini al giorno i problemi non mancavano. Ora bastano pochi clic per simulare la produzione di ogni ordine e programmare date di consegna affidabili».

È un caso tipo di pmi in cui l'innovazione ha migliorato l'efficienza e permesso la crescita. Per competere sul mercato, diventare più agili, rispondere in modo veloce alle esigenze dei clienti la trasformazione digitale nelle imprese è una necessità.

Ma quanto avanza la rivoluzione digitale in Italia? «Cresce e con modalità nuove: è sempre più un investimento nella trasformazione dei processi di business, pervasivo, perché avviene in ogni funzione aziendale — spiega Mariano Corso, responsabile scientifico dell'Osservatorio Digital Transformation del Politecnico di Milano —. La preoccupazione principale è la *governance*: coordinare l'innovazione all'interno dell'azienda è diventato un tema centrale. L'andamento del budget Ict mostra quest'anno un quadro più ottimistico e indica che il digitale non è più inteso come un elemento tecnico, ma è diventato leva fondamentale per il business».

I numeri

Nel 2017 il budget in Ict avrà in media un tasso di crescita tra lo 0,5% e lo 0,6%, con un aumento nel 30% delle aziende. E nel 39% dei casi la spesa per l'innovazione digitale avrà budget dedicati anche in altre direzioni, come il marketing o le risorse umane. Sono i dati emersi dalla ri-

cerca condotta su 205 aziende medio-grandi, presentata dall'Osservatorio del Politecnico su Digital Transformation e Open Innovation. La maggioranza delle imprese (46%) ha come priorità di investimento la razionalizzazione dei sistemi gestionali Erp, per aggiornare e magari semplificare il parco applicativo già esistente. Ma al secondo posto (39%) vengono i Big data e i software di business intelligence. Quest'anno è vero boom per i Big data, che crescono del 44%, anche se il valore di mercato (183 milioni di euro) è minore della business intelligence, che cresce del 9%, ma vale 722 milioni. «Business intelligen-



Polimi
Mariano Corso

ce e i software analytics stanno diventando pervasivi in tutti i processi aziendali — segnala Alessandra Luksch, direttore dell'Osservatorio Digital Transformation —. Le al-

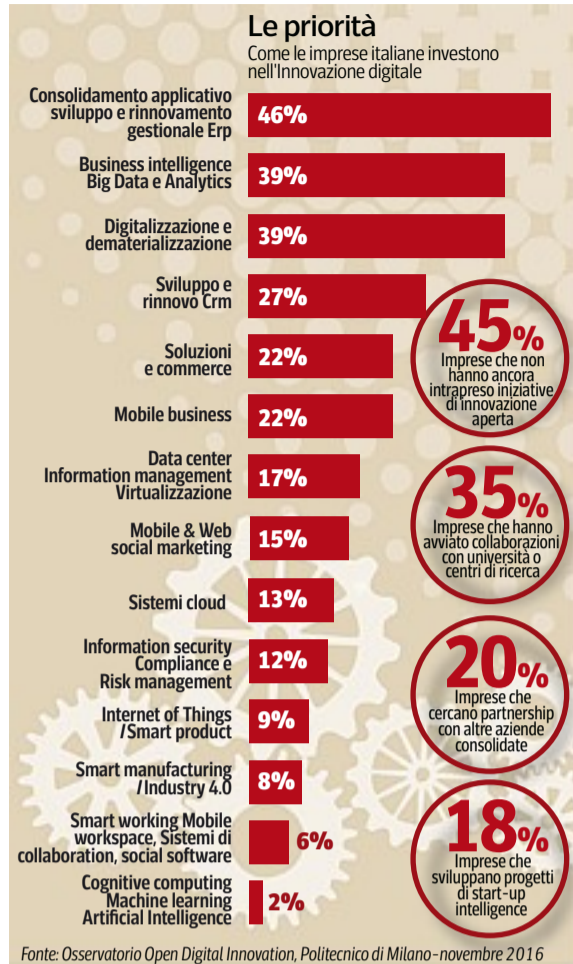
tre tendenze che si affermano sono la crescita delle soluzioni di ecommerce e del mobile business. Non solo per la progressiva introduzione in azienda di smartphone e tablet e lo sviluppo dello smart work, ma anche per l'adozione di applicazioni a sostegno dei processi di business».

Aggiornarsi

Non mancano però i problemi, come quello delle «competenze» per il 51% delle aziende: la difficoltà di trovare i profili giusti, come *data scientist*, esperti di *social marketing*, manager di ecommerce. Nuove figure capaci di applicare l'innovazione al bu-

ness e utilizzare il patrimonio di dati come una risorsa per creare nuovi servizi. La novità che si fa strada è l'«open innovation»: il ricorso a protagonisti esterni, diversi da quelli tradizionali, per sperimentare processi di innovazione e trovare nuovi stimoli. Oltre un terzo delle imprese ha avviato collaborazioni con università e centri di ricerca, il 20% esplora partnership con altre aziende, anche di settori diversi. E il 18% fa ricorso alle startup per sperimentare progetti o per trovare l'innovazione che arriva da nuovi filoni come l'intelligenza artificiale o l'internet degli oggetti.

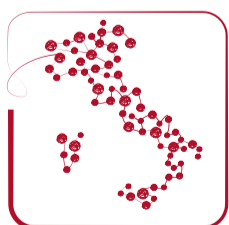
© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il nostro controllo di gestione è a costo zero.



Perché il modo migliore per gestire i costi, è eliminarli.



sistemiamo l'Italia

Abbiamo lavorato per fare in modo che i dati di controllo utili all'imprenditore possano essere derivati a costo zero dai fatti aziendali: dagli acquisti, dalle vendite, dalla produzione. È un sistema semplice, sviluppato per le nostre soluzioni gestionali. Perché controllare i costi non deve costare più di quello che si risparmia.

eSOLVER è la soluzione gestionale progettata per le imprese di diversi settori che necessitano di un sistema informativo per gestire le attività amministrative, controllare la gestione e automatizzare i processi aziendali.

Metteteci alla prova, chiamate noi o il più vicino dei nostri Partner. Insieme a voi per lavorare, produrre, creare e innovare, perché solo insieme sistemiamo l'Italia.

sistemi
Professione Informatica

www.sistemiamolitalia.it

www.sistemi.com

Il factoring

La piattaforma che fa parlare le società con le banche

La richiesta di un anticipo fattura viene fatta con la firma digitale e inviata dalla pmi alla banca. Anche l'azienda debitrice riceve la notifica e conferma con un clic, rendendo valido il documento emesso. Al posto della carta, girano dei files ovviamente smaterializzati che saranno archiviati in un'area condivisa. Tutti i tre attori coinvolti (le due società e l'istituto di credito) in questo processo possono rimanere aggiornati in tempo reale e consultare i testi da un cruscotto che monitora la situazione: anticipazioni richieste, scadenze, statistiche di pagamento o di insoluto.



Benvenuti a bordo di LendingPlace, la piattaforma costruita attorno all'idea di collaborazione digitale e lanciata sul mercato da poche settimane. L'ha inventata Kubique, una fintech guidata dal ceo Paolo Zaccardi (foto): «Oggi c'è un gap di servizi innovativi a sfavore delle pmi. Le banche guardano alle grandi aziende. Ma ora hanno bisogno di essere accompagnate nella trasformazione digitale da partner tecnologici innovativi». Per questo, spiega il manager, «Kubique vuole giocare un ruolo di primo piano attraverso soluzioni e servizi costruiti a partire dall'esperienza dei clienti finali, in particolare le pmi e i loro reali bisogni». LendingPlace si integra con i sistemi che le banche hanno già e fa in modo che l'esperienza di utilizzo sia semplice e veloce.

FABIO SOTTOCORONA

© RIPRODUZIONE RISERVATA