

# SB Italia, l'interlocutore unico per l'IT delle Pmi

Fabrizio Pincelli • 15 settembre 2015



*“Essere l'interlocutore unico per la piccola e media impresa che ha bisogno di ottimizzare i propri processi aziendali e di recuperare efficienza”.* Questa la missione di **SB Italia**, come la descrive il suo **amministratore delegato Massimo Missaglia**. Una missione che da sempre caratterizza la società, che è nata nel 2004 e che ha sede a Garbagnate Milanese.

*“Ciò che ci contraddistingue – precisa Missaglia – è la nostra proposta commerciale: operiamo secondo una logica di progetto e non di singolo prodotto. Vogliamo offrire soluzioni complete, in grado di portare risultati concreti sia in termini di migliore utilizzo delle risorse interne sia di risparmio dei costi”.*

Storicamente legata a **ERP e Document Management**, SB Italia ha nel tempo ampliato il proprio raggio d'azione, per arrivare oggi a un'offerta ad ampio spettro, che si estende fino alle **applicazioni Web** e alle **tecnologie mobili**, passando anche per la **conservazione documentale sostitutiva** (la proposta in questo senso si chiama DocsWeb).

Per meglio soddisfare le richieste dei clienti, SB Italia è oggi strutturata secondo una logica di business unit. Essenzialmente, sono tre: la prima, la **Business Solution**, è quella cui fanno capo i progetti indirizzati al supporto dei processi aziendali e il recupero dell'efficienza (appunto, quelli legati a ERP, Business Analysis e Document Management); la seconda divisione, **IT Services**, è focalizzata sui servizi infrastrutturali (come consolidamento, security e business continuity); mentre la terza divisione, **Process Outsourcing**, come si intuisce dalla denominazione, ha come obiettivo la gestione di servizi di outsourcing, soprattutto, in ambito documentale e infrastrutturale.

*“Tre divisioni che si completano vicendevolmente – afferma Missaglia – nell’ottica di fornire una proposta in grado di operare efficaci cambiamenti nelle strutture organizzative per permettere alle imprese di essere più agili e snelle, recuperando in produttività e competitività. I tre fattori comuni, che sono poi i punti di forza delle business unit sono: tecnologia, esperienza e metodologia”.*

A rafforzare la sua affermazione, Missaglia specifica che *“SB Italia dispone di un’unica forza vendita per tutte e tre le divisioni”*. L’obiettivo di questa scelta va proprio nella direzione di fornire al cliente un unico interlocutore, che sappia soddisfare al meglio le specifiche esigenze, integrando prodotti, servizi e competenze. Per raggiungere in modo puntuale i clienti in tutta Italia, oltre a quella di Garbagnate Milanese, la società ha allestito **altre due sedi, a Varese e Genova**. Ma si avvale anche di un’**articolata rete di partner** che le assicura la copertura di tutto il territorio.

Parlando di clienti, SB Italia all’attivo ne vanta **circa 600**, la maggior parte dei quali nell’ambito PMI. Ma alcuni (per la precisione circa il 20%) hanno dimensioni che vanno ben oltre la tipica media impresa italiana, con anche realtà di caratura internazionale. *“In questo senso – conclude Missaglia – grande interesse stanno riscuotendo le nostre proposte per la fatturazione elettronica e per il passaggio alla cartella clinica elettronica da parte delle strutture sanitarie”*. Più in dettaglio, a chi lavora con la Pubblica Amministrazione, SB Italia offre il servizio [inviofatturePA.it](http://inviofatturePA.it), mentre per chi opera nell’ambito sanitario la proposta si chiama **HDocs**, che prevede un’offerta sia di soluzioni sia di servizi.