

## SB Italia: i dati non vanno gestiti in modo artigianale, servono data scientist

Stefano Belviolandi, 29 settembre 2015, 15:42



 13
  6
  1
  35
  Nessun commento

Luca Rodolfi, responsabile business unit big data e business intelligence di SB Italia, spiega come ancora oggi, tranne Tlc, banche e assicurazioni, sono pochi i settori che hanno inteso il valore che può scaturire dall'analisi dei big data. Ancora pochi investimenti in realazione all'esplosione di dati. Ecco qualche ricetta

*"Ancora oggi, la modalità di gestione del dato è artigianale. Le aziende, gli amministratori delegati, in particolare, faticano a trovare o richiedere un metodo alternativo al classico di analisi e di gestione dei dati. Fanno eccezione le Tlc, le banche, le assicurazioni e, in modo ancora marginale, la sanità, per i quali sono in atto investimenti a supporto di progetti di **big data**".* E' questo quanto ha spiegato, in sintesi, **Luca Rodolfi**, responsabile business unit big data e business intelligence di SB Italia.

Rodolfi si occupa di **business intelligence** dal 1996 e ha maturato competenze in ambito progettuale e tecnologico, nonché organizzativi e manageriali e ha collaborato con l'università Cattolica del Sacro Cuore di Milano. Con Rodolfi, oltre a spiegarci cosa fa **SB Italia**, si è cercato di fare il punto proprio su cosa significhi oggi **gestire una mole di dati in esplosione**, progettare e soprattutto trovare le figure giuste, all'interno delle imprese, che sappiano gestire e sappiano fare dei progetti semplicemente studiando i dati. *"Dal 1996 mi sono occupato di quello che all'epoca erano già considerati una grande mole di dati e nel 2000 collaborai con l'Università per un progetto di performance management nel filone sanitario. L'esigenza di analisi dei dati - continua - ha ancora oggi un certo peso specifico anche nelle grandi aziende che hanno classiche esigenze di di aggiustare le modalità con cui si recuperano i dati chiedendo aiuto ad esperti su quali siano le novità. E' il caso, per esempio, degli open data o la modalità di interconnessione back end dei dispositivi. Ma quando ci si trova di fronte a un amministratore delegato che vuole un contributo chiaro, si ricade invece in una richiesta classica, anche in un'azienda strutturata dove la modalità di gestione del dato è ancora artigianale. Da un paio d'anni l'analisi predittiva e prescrittiva comincia a trovare terreno fertile tra i clienti, abbiamo clienti che ci hanno chiesto progetti di business intelligence per capire e valorizzare i dati. Una parte importante che riguarda l'analisi predittiva è l'elemento statistico, declinato in strumenti complicati che prevedono una certa competenza da parte del cliente".*



Strumenti statistici e competenze economiche che vanno a braccetto e portano spesso le aziende a trascurare questo tipo di analisi, oppure, più semplicemente preferiscono destinare gli investimenti ad altro. E' il caso, per esempio, di **una figura 'curiosa' che sta catalizzando l'attenzione dei media e dei consulenti**: il **data scientist** ossia esperti nella gestione e nella lettura di grandi quantità di dati che,

tra le altre **Accenture**, sta selezionando. *"In Italia non abbiamo ancora persone preparate su tecnologie vincenti quando si vogliono affrontare progetti di big data",* spiega Rodolfi. *"Non ci sono investimenti in essere su queste tecnologie, forse perché non sono ancora supportate da concrete opportunità di mercato, tranne che per le Tlc, le banche e le assicurazioni e forse gli istituti sanitari",* dice Rodolfi, il quale però butta l'amo sull'evoluzione. *"Si stanno organizzando master brevi per preparare figure in grado di affrontare un professione nuova, per esempio in Bocconi o al Politecnico di Milano. A settembre è partito un master internazionale legato allo sviluppo di un esperto data scientist. Ma oltre a questa figura servirebbero anche sviluppatori in grado di aprire nuovi progetti, figure che non possono nascere dalla scuola",* spiega.

SB Italia, fa leva sul fatto di essere indipendenti da specifici software vendor. E' una scelta che, a detta del responsabile, aiuta a soddisfare maggiori esigenze sul mercato. *"Spesso ci arrivano richiesta di aiuto da aziende che sono vincolate a muoversi in precisi ambiti. Ci siamo portati in casa quattro ambiti differenti su cui abbiamo forti competenze: il mondo legato a Qlik View e Qlik Sense, poi Ibm Cognos, poi siamo forti con **Sap Business Objects** e Microsoft reporting services. Se contiamo le quote di mercato di questi quattro ambiti, possiamo affermare di raggiungere almeno il 70% delle esigenze dei clienti".*