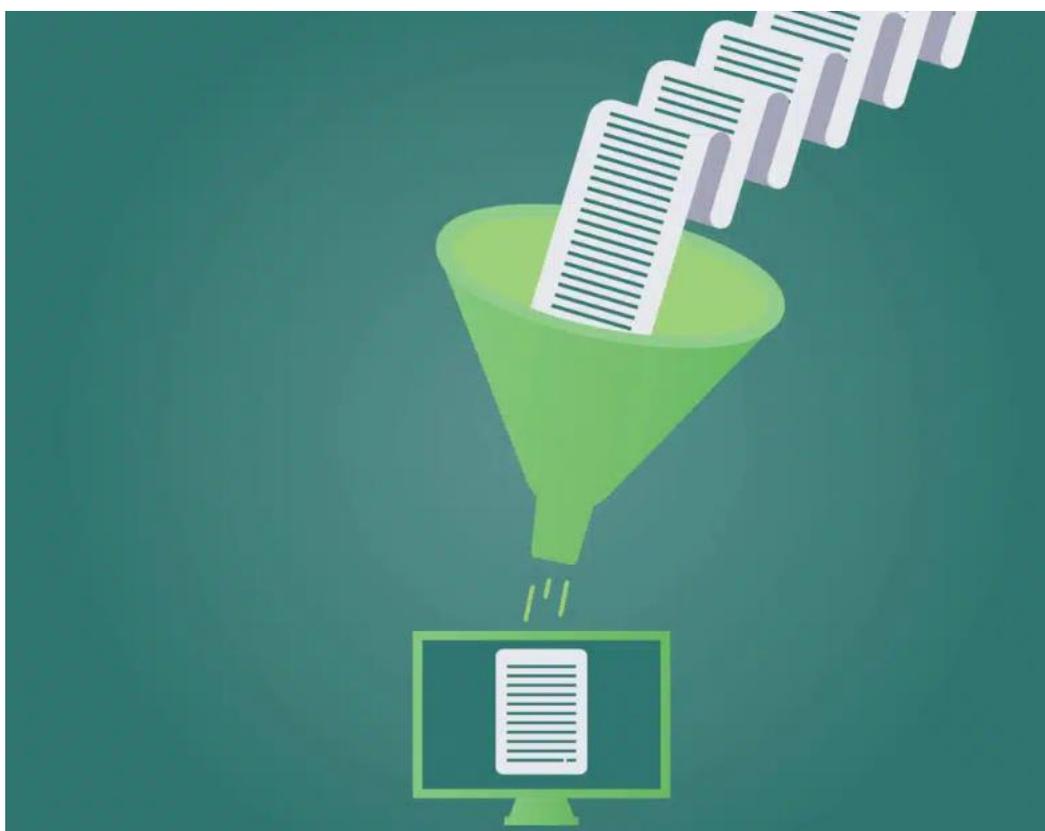


DIGITALE, ICT, IA

Automazione di processo per abilitare nuovi modelli di business: la strategia di SB Italia spiegata dal ceo Missaglia

di Piero Macrì ♦ Acquisizione di nuove realtà, espansione in altre regioni italiane e all'estero. Questi i pillar della crescita di SB Italia. Fra i clienti Randstad a Manpower, da Pwc. Docsweb Digital HR: digitalizzare i processi delle risorse umane. AgileSign: piattaforma di firma elettronica per gestire i processi interni ed esterni. Il focus sull'IA. E sulla sostenibilità... ne parliamo col ceo e fondatore Massimo Missaglia

3 Luglio 2023



Trasformare da analogico a digitale i processi aziendali e sfruttare i dati per creare nuovi modelli di business. Sono gli obiettivi di **SB Italia**, la digital innovation company con un fatturato di **40 milioni** e un ebitda del 20% che punta al raddoppio dei ricavi nel giro di 5 anni. Le provviste finanziarie non mancano, considerato che dall'ottobre 2022 il fondo di private equity **Argos Wityu** ha comprato la quota di maggioranza. Nel consiglio di amministrazione della società, **Pietro Scott Jovane**, già ceo di Microsoft Italia e di Rcs MediaGroup, in veste di presidente e **Paolo Scaroni**, ex ceo di Eni e di Enel e attualmente presidente del Milan e di Enel. «Siamo tra le realtà imprenditoriali più promettenti e performanti per indici di bilancio e siamo stati premiati per il terzo anno consecutivo come azienda best performing in termini finanziari», afferma **Massimo Missaglia** ceo e fondatore di **SB Italia**.

L'aumento dei ricavi sarà sostenuto da **crescita organica e acquisizioni**. La strategia prevede un'espansione geografica in Italia e all'estero, un forte sviluppo delle soluzioni proprietarie e un'altissima specializzazione per industry e applicativi verticali. Motore di questa crescita le **business unit** che si occupano rispettivamente di **document management, business intelligence, IT service management ed Erp**. «L'assetto è stato pensato per avere competenze di spicco nelle singole aree applicative, dice Missaglia. Le aziende cui ci rivolgiamo hanno competenze interne molto spinte e quando si rivolgono al mercato si aspettano interlocutori che sappiano condividere idee e progetti».

INDUSTRIA ITALIANA

FABBRICHE, TECNOLOGIE ABILITANTI E B2B TECH PER FAR CRESCERE L'ECONOMIA

03/07/2023

Le tecnologie abilitanti le soluzioni per la digitalizzazione dei processi sono le piattaforme software proprietarie **AgileSign**, dedicata alla firma digitale, **DocsWeb** per il document & workflow management, la piattaforma **Sustainability Relationship Management** a supporto di progetti **esg** e, infine, **CollaborAction Crm**. Tra i clienti, società attive nei più diversi settori, da **Randstad a Manpower**, da **PwC**, il gigante dei servizi di revisione e consulenza legale e fiscale, a gruppi del fashion, come **Miroglio e Dondup**. Nella sanità, l'ospedale **San Raffaele** di Milano e il **Gruppo San Donato**. Ma in SB Italia c'è anche molto manifatturiero, uno dei settori che si prevede possa sostenere la crescita futura. Tra i clienti già acquisiti in questo ambito, **Euro Tranciatura**, tier one dell'automotive da oltre mezzo miliardo di fatturato e le multinazionali **Schneider Electric, Cgt Cat e Abinbev**. «Nostro obiettivo è integrare progressivamente nuove funzioni di intelligenza artificiale all'interno delle soluzioni», racconta Missaglia. Tutte le attività di sviluppo vanno in due direzioni: automazione di processo, e quindi più velocità e meno errori operatore, e abilitazione **nuovi modelli di business**. «Non replichiamo in digitale processi pre-esistenti, ma ne digitalizziamo di nuovi», afferma Missaglia. Un esempio è la soluzione per l'ingaggio del personale utilizzata dalle risorse umane. Serve un magazziniere? Il sistema identifica i CV e, una volta selezionato il candidato, quest'ultimo riceve un sms in cui si chiede accettazione o meno dell'incarico. In caso positivo, la **firma digitale** formalizza il contratto e il giorno successivo il nuovo dipendente può presentarsi in azienda e iniziare a lavorare. Come dice Missaglia, «Non è pura digitalizzazione di processo ma un vero modello innovativo di ingaggio». Altro esempio quello del monitoraggio real time del pronto soccorso: permette di capire quali sono i problemi e le criticità che causano un rallentamento del servizio e comprendere quali interventi mettere in atto per risolverli.

Nuove filiali e acquisizioni. Avviato il progetto di espansione geografica in Italia e all'estero.



Massimo Missaglia, ceo di SB Italia

«L'ingresso del fondo di investimento accelera il progetto di espansione e crescita che era già stato definito nel corso degli anni», dice Missaglia. Il primo step riguarda il rafforzamento della presenza in Italia, che per il momento è accentrata nella Lombardia. **Aree target sono il Triveneto, l'Emilia-Romagna, la Toscana e, ultimo, il Lazio**, che servirà ad allargare i progetti alla pubblica amministrazione. Obiettivo che va di pari passo con le acquisizioni di aziende sinergiche che hanno un radicamento sui territori dove SB Italia vuole estendere il business. Un processo che è già stato avviato con l'apertura della nuova filiale in Emilia-Romagna, territorio dove sono stati già acquisiti un certo numero di clienti, che complementa le attività del quartier generale di Milano e le filiali già esistenti di Varese e Genova. Una scelta che non stupisce vista la reputazione della regione nell'ambito della produzione di tessuti e maglieria, dell'industria automobilistica, dell'agroalimentare e del packaging, settori dove SB Italia è interessata a crescere. «Sono ottimista. Se già oggi, con una presenza geografica contenuta, riusciamo a crescere oltre il 20%, le prospettive sono più che buone», dice Missaglia. Per quanto riguarda invece il progetto di internazionalizzazione e la presenza su mercati esteri, una delle possibili opzioni che il ceo sta valutando è identificare aziende Ict che sono parte del network di Argos. Oltre a supportare finanziariamente il fondo avrebbe così anche un ruolo di intermediatore e facilitatore di business su scala europea. Infine, crescita organica: dall'inizio dell'anno la squadra dei collaboratori di SB Italia (che contava circa 250 persone nel 2022) si è allargata con una media di 6 nuovi ingressi al mese.

Processi end-to-end per la gestione del personale, del procurement e della logistica che abilitano nuovi modelli di business

Il focus è sulle medie e grandi aziende. Nel manifatturiero, uno dei più importanti progetti di trasformazione, come già detto, è quello realizzato per **Euro Tranciatura**, un'eccellenza italiana con commesse internazionali nel mondo dell'automotive per la produzione di parti di motori elettrici. **Altri progetti di grande dimensione riguardano il workflow del controllo di gestione e soluzioni di predictive forecasting con piattaforme che aiutano a capire la soddisfazione e abbandono dei clienti in logica di churn management**. Centrale la parte di document management. «Le prime soluzioni che abbiamo realizzato risalgono alla fine degli anni novanta. Ma oggi è tutto diverso, non si trattano più documenti ma dati. E in questo scenario è fondamentale saper portare soluzioni di firma digitale», aggiunge Missaglia. Il punto è sempre e solo uno, digitalizzare i processi. La struttura su più business unit permette alle aziende di avere un interlocutore unico per la trasformazione dei flussi di lavoro che riguardano risorse umane, produzione, procurement e logistica. «Il nostro modus operandi non mira alla sostituzione dei sistemi esistenti ma alla creazione di un tessuto o thread digitale abilitante l'automazione di processo, aggiunge Missaglia. Non è una mera trasposizione dall'"as is" ma una vera trasformazione che presuppone un cambio di paradigma operativo».

INDUSTRIA ITALIANA

FABBRICHE, TECNOLOGIE ABILITANTI E B2B TECH PER FAR CRESCERE L'ECONOMIA

03/07/2023



Docsweb Digital HR permette di gestire il fascicolo del dipendente, l'iter di recruiting e hiring, i corsi di formazione e tutte le attività legate alla gestione delle risorse umane

Per le risorse umane significa implementare processi end-to-end paperless. Tutto è digitale, dall'ingaggio del lavoratore all'assunzione fino alla creazione di un'identità digitale del singolo. Un esempio è il progetto realizzato per PwC, un'organizzazione che in Italia conta più di 8.000 dipendenti: nessun documento analogico, tutto è basato su processi digitali. Stessa logica viene applicata nel procurement. Dal rapporto con il fornitore alla certificazione tutto viene digitalizzato con soluzioni sviluppate attraverso le piattaforme di riferimento. E così pure nella logistica. «Ci confrontiamo con i più diffusi erp, Microsoft e Sap, ma qualora il cliente sia interessato a valutare altre opzioni, abbiamo a catalogo anche il software Panthera del Gruppo Var, di cui siamo rivenditori», sottolinea Missaglia.

Una piattaforma software per il monitoraggio della pianificazione ed esecuzione dei progetti di sostenibilità



La sede di SB Italia, a Milano

Pianificazione ed execution del piano strategico di sostenibilità e relativo piano operativo. Per supportare le aziende nella definizione di una strategia esg o di un percorso di carbon neutrality, SB Italia ha creato una soluzione che permette di monitorare tutti i processi che sottendono questi obiettivi. Non solo analisi dati, ma un **framework applicativo per tenere sotto controllo progressi e scadenze**. «In Dondup, hanno dichiarato che con l'adozione della soluzione hanno avuto un'accelerazione nel raggiungimento degli obiettivi in una percentuale superiore al 20%», dice Missaglia. Nello specifico la soluzione di workflow management monitora e «batte i tempi» a tutti gli attori aziendali coinvolti nel processo, sulla base di responsabilità, ruoli e tempistiche stabilite in fase di definizione del piano. Crea, inoltre, alert per il sustainability manager dell'azienda, gestendo attivamente il flusso di informazioni necessario per portare avanti il piano e intervenendo, se necessario, con dei correttivi. Il tutto anche grazie all'integrazione con i sistemi informativi aziendali esistenti. In questo modo, dicono in SB Italia, l'Srm aiuta le aziende nel processo di adeguamento della nuova direttiva europea dell'aprile 2021 «Corporate Sustainability Reporting Directive», che coinvolge tutte le grandi imprese europee con più di 250 dipendenti, un fatturato superiore ai 50 milioni di euro e un bilancio annuo superiore ai 43 milioni.

Indipendentemente dal fatto di essere quotate in borsa le aziende mettono in moto operazioni che devono essere tenute sotto controllo con un monitoraggio periodico. Anche nell'ultima ma non meno importante fase del processo, che è la rendicontazione e la comunicazione, la soluzione offre un importante supporto per la costruzione del bilancio di sostenibilità ovvero il documento che definisce gli impatti non finanziari dell'azienda verso tutti i soggetti con cui viene a contatto, con lo scopo di divulgare e valorizzare le pratiche di sostenibilità adottate.

AgileSign, la piattaforma di firma elettronica per condividere i processi aziendali con clienti, fornitori e collaboratori

Nel processo di digitalizzazione delle imprese, la firma elettronica gioca un ruolo fondamentale: sblocca, infatti, il processo di autenticazione, un passaggio fondamentale per dare seguito agli iter operativi digitalizzati. Ecco, quindi, AgileSign, la piattaforma multicanale di firma elettronica che prevede strumenti diversificati per approvare o firmare o completare un documento.

AgileSign, la piattaforma di firma elettronica per condividere i processi aziendali con clienti, fornitori e collaboratori

Nel processo di digitalizzazione delle imprese, la firma elettronica gioca un ruolo fondamentale: sblocca, infatti, il processo di autenticazione, un passaggio fondamentale per dare seguito agli iter operativi digitalizzati. Ecco, quindi, AgileSign, la piattaforma multicanale di firma elettronica che prevede strumenti diversificati per approvare o firmare o completare un documento.



AgileSign supporta tre tipi di firma elettronica: la firma elettronica qualificata, quella avanzata e quella semplice

L'utente può eseguire la propria azione (Firma, Approva, Carica, Prendi Visione) scegliendo lo strumento che gli è più comodo e funzionale tra una semplice e-mail, un semplice sms, un'app, un portale web o, quando si è in presenza del proponente, una tavoletta grafometrica. Un'unica piattaforma, dunque, per gestire processi interni ed esterni all'azienda, clienti fornitori o collaboratori. Obiettivo di SB Italia, quindi, anche in questo caso, è trasformare processi destrutturati in processi strutturati, controllati e digitalizzati non solo all'interno dell'azienda ma anche verso l'esterno, verso tutti i soggetti coinvolti nelle attività operative. Una digitalizzazione del processo esteso.