

PORTATORI D'INNOVAZIONE

DI **GIANCARLO MAGNAGHI**

**Luca Binazzi,
Amministratore Delegato
di SAP Italia Consulting,
ci parla della missione,
dello sviluppo e del
potenziamento di
questa società
che compie 25 anni**

La società SAP Italia Consulting (SIC), appartenente a IBM, è l'azienda che vanta la più lunga e la più significativa esperienza italiana nel campo dell'installazione, avviamento e manutenzione dei sistemi SAP, tanto che controlla circa la metà di questo mercato. In seguito alla recente acquisizione di Business Objects da parte di SAP, SIC ha potenziato la sua offerta di Business Intelligence 2.0, che offre anche alle PMI italiane per favorirne la competitività.

Per saperne di più, abbiamo intervistato l'ing. **LUCA BINAZZI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI SAP ITALIA CONSULTING.**

B. Qual è la missione di SAP Italia Consulting?

La missione di SAP Italia Consulting è lavorare sul software SAP aiutando le aziende a portare innovazione al loro interno. Noi cerchiamo di essere sempre i primi a utilizzare i nuovi moduli di SAP, in anticipo rispetto a tutti i nostri concorrenti, per fornire ai nostri clienti gli strumenti più evoluti disponibili sul mercato.

B. Come è nata e come si è sviluppata SAP Italia Consulting?

SAP Italia Consulting è stata fondata nel 1984, prima dell'apertura della filiale italiana di SAP, e ha compiuto 25 anni il 27 marzo. Nel 1996, IBM decise di entrare nel business del SAP acquistando la società lea-

der in Italia e acquistò il 100% di SAP Italia Consulting. Da allora siamo sempre rimasti nell'ambito IBM e dal 2001 al 2006 abbiamo fatto parte dell'iniziativa Global Value, realizzata da IBM (51%) e Fiat. SAP Italia Consulting è Partner Gold di SAP, il massimo livello di partnership riconosciuto da SAP Italia. Da anni vinciamo tutti i riconoscimenti e gli award di SAP in Italia per i suoi partner. Siamo da sempre il VAR (*Value Added Reseller*) italiano numero uno di SAP (*"Solution Provider of the Year"*). Nel 2007 SAP ha istituito il riconoscimento del miglior VAR in Europa e abbiamo conquistato il primo posto anche a livello europeo.

B. Qual è il vostro mercato di riferimento?

Anche se tra i nostri clienti compaiono molte grandi aziende in tutti i settori, il nostro principale mercato di riferimento è quello della piccole e medie imprese italiane, che SAP definisce *Midsize Enterprise*. Indirizziamo tutti i settori verticali dell'industria, con uno specifico focus con le business unit verticali per le utilities, per il retail e per il fashion. Per quanto riguarda il nostro impegno nelle aree applicative orizzontali, abbiamo unità dedicate alla parte gestionale generale, un'unità dedicata alla Business Intelligence, una per la Supply Chain Integration e una per il CRM. Abbiamo anche un'organizzazione che supporta l'Application Maintenance post-progetto che assiste i

Feedback: redazione-cbr@edizionibig.it

INCONTRI

nostri clienti e permettere l'evoluzione dei loro sistemi.

B. *Quali sono le dimensioni aziendali e come siete organizzati sul territorio?*

Abbiamo circa 300 risorse interne e collaboriamo in modo continuativo con circa 300 risorse esterne che si occupano solo di SAP. Nel 2008 abbiamo fatturato circa 60 milioni di euro. In 25 anni di attività abbiamo lavorato su oltre 900 aziende che rappresentano circa il 50% dei clienti SAP in Italia. Il quartier generale è nella sede storica di IBM a Vimercate e abbiamo filiali a Roma, Padova, Bologna e a Napoli.

B. *Qual è la vostra Value Proposition? Quali le specificità?*

Siamo fieri di avere capitalizzato negli anni una grande esperienza che ci ha permesso di creare una decina di verticalizzazioni dell'ERP SAP, come quelle per le società farmaceutiche e chimiche, il settore dell'automobile, le imprese di costruzione, il retail fashion e il retail food, sei delle quali sono state certificate da SAP nell'ambito del programma *Business All in One*. Siamo stati i primi in Europa a essere certificati da SAP. La certificazione viene effettuata da specialisti tedeschi della casa madre, che verificano che la personalizzazione risponda alle principali esigenze del settore e che le soluzioni siano dotate di una documentazione completa. Per esempio, il nostro pacchetto *Auto-Supplier-One* risponde a

tutte le esigenze nel campo automotive, compresa l'integrazione con gli standard EDI per scambiare tutte le informazioni con i produttori automobilistici e le schedulazioni *Just In Time*.

La soluzione *Discrete-One* è dedicata all'industria di tipo discreto, *Bottle-One* indirizza le aziende del beverage, *Retail-One*, *Fashion-One* e *Luxury-One* soddisfano tutte le necessità particolari del mondo della produzione e della distribuzione della moda e del lusso. *Pharma-One*, in fase di certificazione da parte di SAP, si rivolge all'industria farmaceutica. Siamo comunque presenti in tutti i principali settori, compresi quelli dei

metalli, della carta, della Pubblica Amministrazione (Comuni e Regioni), delle telecomunicazioni e dei servizi. Tutti gli interventi di SIC sono eseguiti utilizzando la metodologia *Ascendant* di Price Water House (anch'essa assorbita da IBM), integrata con SAP Solution Manager.

B. *Come è impostata la nuova offerta di Business Intelligence?*

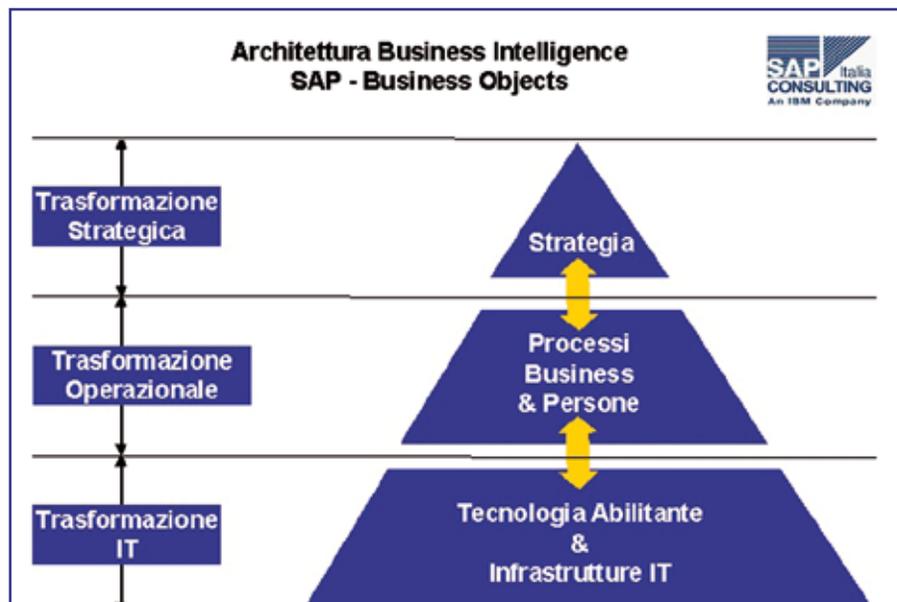
Nell'attuale difficile situazione economica, in cui ci sono scarse disponibilità di credito, scarsità di liquidità e volatilità dei mercati, gli impatti sulle aziende sono sempre più forti. Per reagire in modo efficace è indispensabile disporre di

informazioni sempre più tempestive e accurate che si possono ottenere solo con la Business Intelligence. Per come la vediamo noi in SIC, un sistema completo di Business Intelligence 2.0 ha una struttura a piramide che ha al vertice le funzioni strategiche, al centro i processi di business e alla base le tecnologie abilitanti. Rispetto alla Business Intelligence di qualche anno fa, siamo saliti molto verso la strategia, affrontando tutta una serie di temi che prima non era possibile indirizzare con gli strumenti tradizionali di SAP, e abbiamo iniziato a parlare con interlocutori diversi da quelli tradizionali. Infatti, di questo tipo di soluzioni di Business Intelligence non si parla con il responsabile dei sistemi informativi ma



Luca Binazzi, SAP Italia Consulting

INCONTRI



con il CFO (Chief Financial Officer), con l'Amministratore Delegato o con il Direttore Generale.

I direttori amministrativi hanno compiti molto più complessi di una volta, poiché non si limitano a contabilizzare e riportare quanto avviene in azienda, ma devono monitorare le performance di business e capire, per esempio, come lo sviluppo delle risorse umane si armonizza con le strategie dell'azienda, e in generale devono contribuire a gestire il rischio della società. Quindi è cambiato il ruolo del CFO ed è anche cambiato il modo in cui noi ci andiamo a proporre.

La nostra offerta di Business Intelligence è ora completa grazie al fatto che SAP ha incorporato Business Objects con tutta la sua offerta. Nella parte di strategia, i temi principali sono l'*Enterprise Performance Management* (detto anche *Corporate Performance Management*) – che comprende aree come strategie, profittabilità, simulazioni del planning e balanced scorecard – e l'area GRC (*Governance, Risk and Compliance*),

che comprende la gestione del rischio, la verifica che tutti i processi siano conformi (compliant) con le leggi (come la Sarbanes-Oxley o simili) e le normative (come IAS e ISO 9000). Si sta generalizzando anche la richiesta della *segregation of duties* (divisione delle responsabilità) che richiede un'analisi molto precisa di tutti i processi aziendali.

L'area più tradizionale della Business Intelligence è rappresentata dalle funzioni di information discovery, data mining, cruscotti aziendali e analisi dei KPI (Key Performance Indicator) che stanno alla base dei sistemi di controllo direzionale con il metodo delle variabili critiche. Anche la parte di customer analytics, che è il cuore del CRM tradizionale, è ora incorporata nella Business Intelligence.

Disponiamo di una completa offerta di Enterprise Performance Management e di Discovery solo dopo l'acquisizione di Business Objects con la sua piattaforma di Business Intelligence 2.0, a cui si aggiungono le funzioni di GRC che erano già sta-

Un sistema completo di Business Intelligence 2.0 ha una struttura a piramide, che ha al vertice le funzioni strategiche, al centro i processi di business e alla base le tecnologie abilitanti

sviluppate da SAP. Alla base della piattaforma ci sono le tecnologie abilitanti di analisi dei dati.

B. *Chi sono gli utenti di queste soluzioni?*

Anche le PMI stanno iniziando a utilizzare questi prodotti. Infatti, nella maggior parte delle PMI, le strategie delle aziende sono formalizzate solo tramite presentazioni PowerPoint, mentre i cruscotti di controllo sono realizzati tramite fogli Excel: strumenti chiaramente insufficienti per affrontare l'attuale difficile contingenza. Per semplificare l'introduzione di queste soluzioni nelle aziende anche nel campo della Business Intelligence, abbiamo creato degli acceleratori basati su soluzioni preconfigurate che incorporano modelli con KPI personalizzati per specifici settori di industria. Per esempio, abbiamo derivato dalle nostre esperienze dei template per la simulazione e la pianificazione delle aziende che utilizzano le nostre versioni verticalizzate dell'ERP SAP.

B. *Quali sono le funzionalità più richieste dai clienti, a parte quelle di cui abbiamo parlato, e quelle in flessione?*

Le applicazioni di Document Management sono in aumento, anche perché dai documenti si traggono informazioni che vanno ad alimen-

INCONTRI

tare la Business Intelligence. Le applicazioni di geomarketing e quelle basate sui GIS (Geographical Information System) iniziano a diffondersi nei sistemi di Business Intelligence, ma sono generalmente applicazioni nuove, ancora allo stadio di progetti pilota.

Le Utilities (aziende che operano sul territorio in qualità di distributori e venditori sui servizi di elettricità, gas, acqua, ecc.) investono sulla work force automation per migliorare l'efficienza del personale distribuito sul territorio, mentre le altre aziende hanno rallentato notevolmente queste applicazioni mobili che richiedono notevoli investimenti. La Supply Chain Integration, in cui abbiamo diverse realizzazioni, in questo momento non è una

delle aree più vivaci, anche a causa dell'attuale crisi economica che ha provocato un rallentamento della produzione specie nei distretti industriali e quindi una minore attenzione ai progetti di lean manufacturing.

B. *Quali sono le piattaforme hardware e software più diffuse tra i sistemi SAP dei vostri clienti?*

Le piattaforme adottate dai nostri clienti SAP dipendono principalmente dal grado di investimento che l'azienda cliente può affrontare e dalla strategicità dell'applicazione SAP per il business dell'azienda.

Le soluzioni più semplici prevedono una piattaforma x-series (30%), quelle medie piattaforme i-series (evoluzione dell'AS/400, 20%)

mentre le soluzioni più complesse sono generalmente servite da p-series (40%) e z-series (i mainframe, 10%). Per quanto riguarda i sistemi operativi adottati, predomina il sistema Microsoft Windows per le soluzioni x con SQL server oppure Oracle e il sistema operativo UNIX con Oracle o DB2 per le soluzioni basate su p-series. Per la piattaforma z è sempre più diffuso l'utilizzo di Z-Linux con DB2.

In questi ultimi anni si sta diffondendo sempre più l'utilizzo di DB2 come RDBMS SAP disponibile per tutte le piattaforme. DB2 è infatti ottimizzato per il software SAP, più economico nell'acquisto e nella manutenzione di altri RDBMS e le caratteristiche di compressione possono notevolmente ridurre le dimensioni del database. **B.**

CBR EDUCATION

Milano, Palazzo Castiglioni

23/24 marzo,

7/8 aprile,

21/22 aprile 2009

Master sulle Reti per la distribuzione di Software



assintel
Associazione Nazionale
Imprese ICT

Per ulteriori informazioni:
Edizioni BIG - www.cbritaly.it
e-mail: eventi@edizionibig.it
telefono: 02.57403643 - fax: 02.57419081

ASSINTEL
Associazione Nazionale Imprese ICT
www.assintel.it - info@assintel.it
Tel. 02.7750.231-235 - Fax. 02.7752.500



**computer
BUSINESS**
review
Per chi dirige il futuro