

Digitalizzare con la testa, non solo con i computer

di Alessia Cotroneo

CON FEDERICO DUCA, MANAGING DIRECTOR ITALY DI ASSECO SOLUTIONS, FRA LE TOP 6 EUROPEAN SOFTWARE COMPANIES, PER FARE IL PUNTO SULLO STATO DELL'ARTE DEL TESSUTO PRODUTTIVO ITALIANO IN TEMA DI INDUSTRIA 4.0

Digitalizzare un'azienda non è semplice come spesso si crede. Occorre una presa di coscienza del cambiamento che si attende e sviluppare una vera e propria strategia di digitalizzazione che porti ad affrontare la metamorfosi digitale con un approccio a tutto tondo. Altrimenti il rischio è quello di imbarcarsi in un progetto di digitalizzazione in modo quasi inconsapevole, semplicemente perché lo fanno tutti i competitor o perché ci sono fondi dedicati, ma correndo seriamente il rischio di sprecare risorse, tempo e denaro per poi convincersi che il digitale non funziona o è troppo complicato.

Scardinare questo falso mito della digitalizzazione è la mission di Asseco Solutions Italy, filiale tricolore dell'azienda multinazionale del Gruppo Asseco (fra le top 6 European software companies) con oltre 27mila dipendenti e 2,5 miliardi di euro di fatturato. All'interno del gruppo, Asseco Solutions è l'azienda demandata a offrire soluzioni gestionali e di Industria 4.0 su misura e all'avanguardia da oltre 25 anni in Germania, Italia, Svizzera, Austria, Slovacchia, Repubblica Ceca e Guatemala. Nello Stivale, da quattro anni, l'azienda collabora col tessuto produttivo composto da multinazionali e piccole e medie aziende per contribuire alla trasformazione digitale nei più diversi settori produttivi (in particolare industria meccanica e impiantistica, automotive, produzione in serie, elettronica, commercio e servizi). Abbiamo incontrato Federico Duca, managing director Italy, per fare una panoramica della situazione italiana.

A che punto è l'Italia nel cammino verso la digitalizzazione in generale e l'Industria 4.0 in particolare?

«Partendo dalla ormai radicata convinzione che la digitalizzazione non è più il futuro ma già il presente e quindi sostanzialmente una scelta dovuta per le aziende che desiderano ripartire e rimanere competitive sul mercato negli anni avvenire, il tessuto industriale italiano è molto indietro perché ha colto le opportunità date dai contributi Industria 4.0 sotto forma di interventi spot, mentre quello che manca è la strategia di di-



gitalizzazione. Digitalizzare la propria azienda non consiste semplicemente nel farsi finanziare l'introduzione di nuovi macchinari da collegare a un software. La digitalizzazione deve essere intesa in primis come un'opportunità per ripensare a tutto quello che si fa, a come lo si fa e capire cosa cambiare per migliorare l'efficienza della propria impresa, per innovarla, farla crescere e renderla più resiliente. E la dimostrazione l'abbiamo avuta con il primo lockdown: moltissime aziende si sono quasi fermate, un'Industria 4.0 non può fermarsi perché non riesce a fare smart working! Occorre un salto culturale, tema delicato ma che è indispensabile affrontare. Il Piano di incentivi Industria 4.0 sicuramente ha avuto il pregio di portare il tema della digitalizzazione al

centro degli investimenti aziendali, oltre ad aver messo a disposizione degli imprenditori una parte di finanza per fare questo tipo di scelte, ma è passato il messaggio che basta acquistare una macchina di nuova generazione per accedere al finanziamento, anche senza una strategia di digitalizzazione a supporto. So che non è facile ma questo è il passo in più che fa la differenza, altrimenti rischiamo di avere aziende con macchine nuove ma processi vecchissimi ad efficienza molto bassa. È vero anche che molte aziende non vengono supportate in questo ambito, a causa di un approccio molto legato alla vendita di software e macchine ma non all'assistenza strategica».

Quali sono i settori industriali più avanti e quelli più indietro?

«Dipende dal mercato. Abbiamo un cliente che vende colonnine per ricaricare vetture elettriche, l'azienda è in crescita verticale e dunque sta digitalizzando tantissimo perché punta su questa leva di crescita. Il mondo della meccanica, invece, è molto indietro perché fa un po' fatica a crescere, i principali indotti sono bloccati. Con il mercato stagnante è difficile fare investimenti in generale e dunque anche in digitalizzazione. Il problema è che i momenti di cri-



Asseco Solutions Italia ha sede a Bolzano
www.applus-erp.de

si sono proprio i più favorevoli per investire e riuscire a ripartire. È chiaro che servono i fondi ma ci sono state singole aziende, non tanto settori, e qui la dice lunga la visione degli imprenditori, che nel momento del lockdown hanno deciso di investire per poter ripartire più forti. Imprenditori illuminati che si rendono conto che, in un momento di calo di attività, investire in Erp non significa

COSA TENERE A MENTE DURANTE LA SCELTA DI UN SOFTWARE ERP?

Un buon sistema Erp deve mettere a disposizione, nel minor tempo e nel modo più semplice possibile, l'enorme quantità di dati che i sistemi intelligenti sono oggi in grado di raccogliere, consentendo alla persona, al centro, di prendere decisioni ed effettuare le azioni necessarie nei tempi sempre più rapidi richiesti dall'aumento della competitività. Essendo completamente integrato e sviluppato per processi, APplus è adattabile a qualsiasi realtà e consente quello che definiamo "gestione circolare dell'informazione": in pochi click l'operatore accede a tutte le informazioni correlate tra loro in qualsiasi processo aziendale, potendo sempre tornare all'informazione di partenza. Inoltre, un buon Erp dovrebbe semplificare il lavoro quotidiano ed eliminare le attività ripetitive. Per questo diciamo che con APplus gli operatori non devono "gestire il gestionale". Infine, per un'azienda che valuta un investimento Erp è importante scegliere un prodotto che possa essere rivalutato negli anni e che le consenta di stare al passo coi tempi. Asseco Solutions ha l'innovazione nel DNA: 1994 1° Erp bastato su Windows, 2000 1° Erp basato su browser, 2019 1° Erp con l'Intelligenza artificiale.

solo impegnarsi economicamente per comprare un software ma anche formare il personale per affrontare il cambiamento della metodologia di lavoro con questo nuovo sistema. In un momento in cui l'attività cala è più semplice, come qualunque altro investimento in formazione».

Quali sono le soluzioni specifiche che proponete per il comparto della meccanica?



«Il nostro software gestionale Erp APplus è diverso rispetto ai competitor italiani perché offre una soluzione che copre in maniera totale tutte le esigenze di produzione, specialmente nell'ambito della meccanica. La ragione è storica: i prodotti Erp in Italia sono nati per affrontare la problematica maggiore che 15 anni fa, e ancora oggi, caratterizzava il tessuto produttivo italiano, ovvero la contabilità, la più complessa in Europa se non nel mondo. Perciò i sistemi gestionali nello Stivale sono nati intorno alla contabilità per allargarsi successivamente alla gestione acquisti, alle vendite, ai magazzini e alcuni sono arrivati ad affrontare la gestione della produzione, spesso tra l'altro con prodotti aggiuntivi. Nella nostra casa madre, in Germania, Paese natale dell'Industria 4.0, l'efficiamento della produzione è sempre stato lo scopo primario dei gestionali che poi ovviamente includono anche tutto il resto delle funzioni. Se confrontiamo un Erp tedesco

con un prodotto italiano, salta all'occhio immediatamente questo aspetto».

Come supportate le imprese clienti nella loro transizione 4.0?

«Noi la chiamiamo simpaticamente "Tren-sizione 4.0" e la presentiamo ai clienti come un "viaggio di consapevolezza digitale". Immagini il processo di digitalizzazione come un viaggio alla scoperta di diversi ed innovativi modi di gestire l'azienda. Ogni dipartimento dell'azienda rappresenta una stazione e il software gestionale il treno che collega tutte le stazioni. Con che tipo di treno le piacerebbe fare questo viaggio? Con un regionale o un Freccia rossa? APplus è il nostro Freccia rossa. Certo, per viaggiare ad alta velocità serve un progetto di rinnovamento complessivo: cambiare i binari, ammodernare le stazioni, ottimizzare i percorsi e formare il personale di bordo. Lo scopo è viaggiare più comodi, più veloci e riuscire a vendere i biglietti-prodotti a un prezzo più alto perché siamo in grado di offrire maggiore qualità e migliori servizi. Noi affianchiamo i clienti in questa "metamorfosi", che è complessa e articolata e necessita impegno e dedizione da entrambe le parti. Per questo svolgiamo il nostro compito con professionalità ed empatia perché è necessario comprendere che è un momento cruciale e delicato non solo dal punto di vista tecnico, ma anche

da quello umano dal momento che implica una trasformazione radicale delle modalità di lavoro. Sappiamo bene che la resistenza al cambiamento è uno dei maggiori ostacoli da superare ed è per questo che accompagniamo i nostri clienti aiutandoli ad attraversare questo momento arrivando ad ottenere tutti i benefici della nuova realtà 4.0».

C'è un progetto che avete seguito e di cui siete particolarmente orgogliosi?

«Forse stupisce un po' sentirlo dire da una software-house come Asseco Solutions, ma il progetto di cui siamo più orgogliosi è il cambiamento interno che abbiamo avviato durante il primo lockdown. Noi stessi ci siamo digitalizzati: nonostante per noi il rapporto umano con i clienti sia sempre stato qualcosa di imprescindibile, siamo riusciti, e lo dico con grande soddisfazione, a supportarli in tutto e per tutto fino al GO-Live da remoto. Anzi, alcuni clienti si sono affidati a noi proprio per ripartire e sono passati mesi prima di poterli incontrare dal vivo! Inoltre, cosa mai successa in più di 30 anni di esperienza, siamo riusciti a chiudere un contratto senza aver mai incontrato e visto di persona il cliente. Una pronta e rapida reazione agli shock che abbiamo vissuto nel 2020 è stata resa possibile proprio dalla solida architettura digitale di cui ci eravamo dotati negli anni precedenti».

SERVE STRATEGIA

Digitalizzare non significa semplicemente acquistare una macchina di ultima generazione senza avere una strategia a supporto

NON GESTIRE IL GESTIONALE,
SCEGLI **APPLUS 7.0**

L'alleato vincente
per la digitalizzazione
della tua impresa.



ap+

ASSECO
SOLUTIONS

www.applus-erp.de/it

Pionieri tecnologici da oltre 25 anni; offriamo **soluzioni gestionali e d'Industria 4.0** su misura e all'avanguardia. Il nostro APplus, **primo ERP basato sull'IA**, supporta imprese operanti in svariati settori (es. **meccanica e impiantistica, automotive, produzione in serie, elettronica, commercio e servizi**).

Asseco Solutions Srl
0471 1531557
it.info@assecosol.com