

Adriano Ceccherini, direttore Sap Italia per l'area delle Pmi

# «OGGI LA VELOCITÀ È TUTTO PER I PICCOLI GRANDI SPAZI»

## L'intervista

Stefano Martinelli

**C**io che è vero oggi domani potrebbe non esserlo più. Benvenuti nel mondo della digitalizzazione. Il sistema produttivo nazionale si è sviluppato lungo la dorsale delle sue Pmi, al motto molto italoico "piccolo è bello". La globalizzazione, la crisi economica e l'avvento della digitalizzazione pervasiva hanno rovesciato questo paradigma, subordinando la competitività alle dimensioni aziendali: più sei grande più hai forza di competere con il mondo. Ora il nuovo ribaltone. «La ridotta dimensione delle aziende italiane permette una maggiore flessibilità e una grande rapidità di risposta alle domande del mercato, che si aprono e si chiudono in brevissimo tempo - sottolinea Adriano Ceccherini, direttore dell'area Pmi di Sap Italia, che incontriamo nella sede della bresciana Regesta. Sap Italia è emanazione della multinazionale tedesca (23,5 miliardi di fatturato, di euro, leader mondiale nel campo dei software gestionali, Sap Italia ha invece ricavi per 547,6 milioni di euro) -. Diciamo che essere piccoli non è di certo brutto».

**Ma cosa intende lei per «essere piccoli»?**

«Il nostro range di riferimento sono le imprese fra i 30 e i 200 milioni di fatturato, realtà che in Italia sono numerosissime. Dalle nostre analisi sono proprio queste aziende a crescere di più, con una media di un nuovo progetto al giorno per la gestione del loro business».

**Ancora una volta quindi muta l'orientamento.**

«Al momento sì perché la velocità è tutto. Inoltre la dimensione aziendale pesa meno perché le tecnologie sono in grado di colmare quel gap dato dai numeri inferiori. I costi si sono notevolmente abbassati e una singola tecnologia è in grado di fare molte più cose rispetto al passato».

**Questo cosa ha significato per la sua azienda?**

«Anche per noi tale trasformazione ha comportato un drastico rimodellamento dell'offerta. Con la democratizzazione del digitale abbiamo dovuto ricalibrare il modo di



Un gigante per i piccoli. Adriano Ceccherini nel corso dell'incontro alla Regesta. Il gruppo Sap fattura oltre 23 miliardi

porci dinanzi al cliente. Quindici anni fa installare, implementare e formare il personale per un nuovo software aziendale richiedeva anche due anni di tempo, ora bastano a volte anche solamente tre mesi perché il time to benefit, cioè il tempo che intercorre prima che l'investimento crei valore aggiunto, deve essere il più ristretto possibile».

**Cosa intende per democratizzazione del digitale?**

«Non è solamente una questione di prezzo, anche se, di certo, incide molto visto che i costi per un progetto sono un terzo rispetto al passato mentre per la tecnologia si spende anche un quinto in meno. Ad essere mutati sono infatti l'utilizzo e l'approccio ai prodotti dell'innovazione. Con i servizi offerti in cloud è lo stesso cliente a crearsi da sé il suo progetto, scegliendo cosa utilizzare e come intervenire. Noi forniamo la piattaforma, l'azienda la usa a seconda dei suoi bisogni. Questo è quello che intendiamo quando si parla di servitizzazione».

**Spieghi meglio...**

«Credo che una metafora possa risultare utile. Fino a qualche anno fa, Sap proponeva dei progetti fatti e finiti, si metteva con un foglio bianco davanti al cliente e cercava di capire di cosa aveva bisogno. Cuciva una sorta di abito su

misura. Ora invece l'approccio è diverso. Si crea una rete di base molto flessibile, dove con qualche aggiustamento qua è là si possono implementare o cambiare le funzioni. Il vestito è, in poche parole, adatto a tutte le stagioni, basta qualche ritocco».

**Cosa comporta questo approccio?**

«Innanzitutto stiamo assistendo ad un sempre maggior coinvolgimento diretto degli imprenditori nel processo tecnologico. Sono loro che spesso si mettono in prima linea per gestire la transizione, con un minor ricorso a figure intermedie quali i cfo. Evidentemente a tutto ciò si lega il discorso relativo alla formazione. Nei nostri tour in giro per l'Italia abbiamo infatti riscontrato come le aziende siano molto sensibili alla tematica della formazione del capitale umano in azienda. Si potrebbe dire che l'attenzione è maggiore rispetto a quella sulla tecnologia in sé e per sé».

**Quali criticità sono invece emerse nel tessuto produttivo?**

«Una grande difficoltà è ancora una volta legata alle persone. E' infatti molto difficile per le imprese trovare le figure professionali delle quali necessitano. La domanda di lavoro c'è ma il problema è che la scuola non è in grado di rispondere appieno a queste necessità».

## PANORAMA 4.0



**BANCA D'ITALIA**  
**Visco: più investimenti nelle scienze umane**  
 «Il lavoro sta cambiando, si deve far fronte alla robotizzazione, all'innovazione, all'intelligenza artificiale, con cui bisogna confrontarsi, ma bisogna avere anche un capitale umano adeguato. Oggi si dice che bisogna investire nello studio delle scienze matematiche, nelle conoscenze scientifiche, ma bisogna anche ritornare a investire nelle scienze umane». Lo ha detto il governatore della Banca d'Italia, Ignazio Visco (in foto).

**LAVORO IN ITALIA**  
**Tecnici Ict, in 3 anni ne serviranno 88mila**  
 In Italia nei prossimi tre anni si stimano 88mila nuovi posti di lavoro per le professioni Ict (Information and communication technologies), ma solo quest'anno potrebbero mancare 12.000 figure necessarie alle aziende per la trasformazione digitale. È quanto emerge dall'Osservatorio delle Competenze digitali, condotto dalle maggiori Associazioni Ict in Italia.

**PIANO PER 7 ANNI**  
**Primo programma Ue su A.I e cybersicurezza**  
 Intesa di principio sul primo programma europeo della storia interamente dedicato al digitale. La Commissione ha proposto ai ministri dei 28 Paesi uno stanziamento di 9,2 miliardi per i prossimi 7 anni.

# OVDA | 4.0

## OV DAMATIC: il futuro è oggi



Grazie al collegamento in telemetria l'autodiagnostica del distributore invia gli alert al gestionale per un pronto intervento della nostra assistenza tecnica.



SCARICA COVEN

Paga comodamente con il tuo smartphone



Una nuova esperienza con il gusto e la qualità di sempre.



Prodotti XL



Biscotti di accompagnamento



Bustine per tè ed infusi



Guarnizioni personalizzate e topping

Ovdamic, il servizio con Partner di qualità



800-105530  
www.ovdamatic.com

Distributore automatico touch