

PMI E ICT: COME EMERGERE NELLA **COMPETIZIONE**

PAG 50



**business
applications**

**FAR CRESCERE
IN AZIENDA NUOVE
COMPETENZE**

PAG 82

Poste Italiane s.p.a. - mod. 6162
01/35503/01/3 - Roma 1, DCB Roma
postatarget
magazine
Tariffa Pagata
Aut. 105/2004
valida dal 01-06-2004
Posteitaliane
Newspaper Milano

50

PMI E ICT

COME EMERGERE NELLA
COMPETIZIONE

13

UPDATE

45

SCENARI E MERCATI

65

SOLUZIONI E TECNOLOGIE

RUBRICHE

79

BUSINESS APPLICATION

STORIA DI COPERTINA



Nuovi modelli organizzativi, capacità di accesso a diverse fonti di finanziamento e, ovviamente, propensione all'innovazione: sono questi gli elementi che, con il supporto dell'It, possono tornare a rendere competitive le piccole e medie imprese italiane.

- 14 Il VoIP è maturo, la telefonia fissa trema?
- 16 CA: la svolta di Swainson
- 20 Acquisti: un ruolo sempre più strategico
- 22 Il futuro prossimo di Teradata
- 26 Getronics rinnova la banca
- 28 Bea, pensiero liquido
- 30 Progress Software, triangolo di tecnologie per business applications
- 32 Convergenza business-It: Sas dà una mano
- 34 Microstrategy: il punto e il futuro
- 36 Microsoft semplifica l'acquisto di licenze
- 38 Aginform, dal soho alle Pmi
- 40 Come misurare l'e-government

PERCORSI DI INNOVAZIONE

- 46 La ripresa passa dalla collaborazione

SOA: STATO DELL'ARTE

- 66 Soa verso la fruizione per tutti
- 70 Come promuovere applicazioni Soa
- 73 Soa: all'interno del mito
- 76 Tim nuovi servizi grazie alla Soa

- 8 Segnali - Innovazione nelle Pmi: ognuno faccia la propria parte
- 11 L'opinione di Elserino Piol

MODELLI MANAGERIALI

Come far crescere nuove competenze in azienda

ANALISI E SOLUZIONI

Applicazioni open source per Pmi
CASO UTENTE - Fincantieri

**business
applications**

SE LA BANCA AIUTA A FARE IMPRESA

Banca Marche realizza un progetto rivolto alle Pmi nella propria area geografica per la diffusione di un sistema gestionale integrato Open Source. E' la premessa per la crescita, anche sul piano organizzativo-manageriale, delle aziende locali nonchè uno stimolo al settore It

di **Elisabetta Bevilacqua**

Affinché l'Open Source possa diventare un'opportunità di crescita e le Pmi possano sfruttarne a pieno il valore, è indispensabile superare alcuni limiti ancora presenti nel suo modello di business. È questa l'idea da cui nasce il progetto promosso da **Banca Marche**, che ha l'obiettivo di "facilitare la diffusione informativa delle opportunità offerte dall'acquisizione di soluzioni software gestionali open source verso le Pmi presenti sul suo territorio", come ricorda Corrado Faletti, Cio di Banca Marche.

Banca Marche nasce nel 1994 dalla fusione della Cassa di Risparmio di Pesaro, dalla Cassa di Risparmio di Macerata, a cui nel 1995 si aggiunge la Cassa di Risparmio di Jesi. Oggi, a seguito di successive operazioni di merging si è formato un Gruppo con filiali nelle Marche, in Abruzzo, Umbria, Lazio ed Emilia Romagna, oltre 270 sportelli, a cui si prevede se ne aggiungeranno 50 entro il 2007.

Il progetto si inserisce all'interno della strategia di innovazione di Banca Marche avviata all'inizio del 2005, che si articola in due direzioni: verso la tecnologia interna (con l'obiettivo di ridurre i costi,

aumentando investimenti per incrementare complessivamente i propri margini) e verso i clienti Pmi per aiutarli a crescere. "Nel progetto per la diffusione di soluzioni open, la banca non ha l'obiettivo di fare business, ma di aiutare le Pmi clienti", aggiunge Faletti. Per favorire la crescita delle Pmi, risulta indispensabile aiutarle a fare evolvere il loro modello organizzativo e manageriale, che, se era adeguato quando l'orizzonte dell'attività era regionale o al più nazionale, non riesce più a stare al passo con le sfide attuali, che hanno come orizzonte l'economia globale. "Vanno cercati nuovi livelli di gestione dell'impresa, anche grazie alla crescita e alla formazione dell'imprenditore", sottolinea Faletti. E vanno anche forniti strumenti capaci di aumentare le possibilità di integrazione fra imprese, che possono favorire l'evoluzione della gran parte delle imprese a cui si rivolge il progetto (generalmente con meno di 50 dipendenti) e che operano ancora in una logica artigiana, verso modelli di business più strutturati. "Queste imprese, che fanno parte del mondo dei terzisti e ragionano ancora in un'ottica più artigiana che industriale, hanno esigenze più di catena produttiva che di rete di vendita", sottolinea Faletti.

UN ERP ESTESO BASATO SU OPEN SOURCE

La scelta di un Erp esteso basato su open source è stata dunque la naturale conseguenza di questa analisi. "Abbiamo valutato l'open source come la tecnologia che più di altre potesse portare valore: riducendo i costi d'ingresso che rappresentano il freno principale per la Pmi, normalmente abituata ad investimenti molto contenuti, che non consentono di fare massa critica. Inoltre l'innovazione è costosa anche a

Corrado Faletti
Cio di Banca Marche



L'Open Source sul mercato mondiale del SW

Lo sviluppo applicativo sulle diverse piattaforme (M\$ e %)

	M\$ 2003	M\$ 2008	quote % 2003	quote % 2008	CAGR 03-'08
Mainframe	7444	6879	22,0	15,2	-1,6
OS/400	879	662	2,6	1,5	-5,5
Unix	10550	9694	31,1	21,4	-1,7
Linux/open source	1051	6971	3,1	15,4	46,0
Altri host/server	667	541	2,0	1,2	-4,1
W32 e W64	12410	19406	36,6	42,8	9,4
embedded	133	337	0,4	0,7	20,0
altri single user	673	534	2,0	1,2	-4,5
platform independent	62	363	0,2	0,8	42,2
totale	33869	45387	100	100	6,0

Fonte: Idc

causa del modello di business dei fornitori tradizionali che guadagnano soprattutto sulla manutenzione del software, con la conseguenza di bloccare il mercato", spiega Faletti.

Il paradigma dell'open source porta invece con sé valori importanti quali l'elevato livello qualitativo della produzione, visto che sopravvivono solo le soluzioni con un alto grado di interesse da parte della comunità; il coinvolgimento di qualificate capacità professionali, l'accettazione e la validazione pubblica delle sole soluzioni giudicate migliori.

Ma non ci sono solo gli aspetti positivi. "L'analisi sull'open source ci ha portato a valutarlo come un mondo di facile accesso oltre che un interessante laboratorio di sperimentazione, ma non ancora un modello di business", dice Faletti. "Per questo la diffusione è ancora così modesta".

L'imaturità del modello di business deriva soprattutto dalla difficoltà degli operatori It a spostare la focalizzazione dallo sviluppo del software alla qualità della manutenzione e dei servizi. La soluzione è stata allora la realizzazione di un accordo che vede più attori coinvolti nel progetto: oltre a Banca Marche nel ruolo primario di facilitatore, vi partecipano **Sun Microsystems**, nel ruolo di sponsor tecnologico del progetto; **Confapi** di Ancona, come associazione di categoria; la comunità Open Source, come produttore primario del software; la software house locale **SH Sistemi** di Osimo, come produttore secondario di software, fornitore di servizi di manutenzione e formazione, oltre che di Business Process manager.

A partire dall'analisi delle esigenze delle Pmi locali, sopra delineate, si sono selezionate le componenti tecnologiche (l'Erp, innanzi tutto, ma anche un software per la gestione

documentale, per la gestione della forza vendita, ecc.) con l'obiettivo di creare un pacchetto completo e integrato, che allo stato non esiste, nonostante l'enorme disponibilità di singole componenti open source anche molto sofisticate.

È stato poi realizzato, con il supporto di Sun, un laboratorio tecnologico per consentire ad alcune imprese (40-50 in fase iniziale) la sperimentazione gratuita del prodotto, che poi sarà fornito successivamente come servizio dalla banca alle imprese che vorranno utilizzarlo.

Il primo vantaggio immediatamente percepibile per le Pmi è il risparmio (si è calcolata la riduzione del 10% dei costi). Ma altri vantaggi che verranno percepiti successivamente sono la maggiore efficienza dei processi organizzativi e dei processi produttivi. Dall'altro lato la software house che partecipa al progetto può sfruttare il riposizionamento strategico sul mercato e i vantaggi non mancano anche per la banca in termini di promozione della propria immagine, aumento di reputazione sul territorio e di quote di mercato, miglioramento del rapporto di fiducia con i clienti, ritorni di informazioni sulle Pmi, oltre che ricavi dai servizi di hosting. Tutto ciò ha naturalmente anche un costo che è stato valutato: i costi di partecipazione al progetto, di promozione informativa e di infrastruttura di hosting per la banca; di promozione e partecipazione al progetto, oltre che di fornitura gratuita di prodotti agli aderenti al progetto per il partner tecnologico; di integrazione dei nuovi prodotti, di formazione e di adeguamento dei processi organizzativi per la Pmi; di riorganizzazione delle linee produttive, formazione, realizzazione dell'infrastruttura operativa e di promozione, per la software house. ■