



«I sabati di AICIM»

La digitalizzazione come elemento strategico

5 Dicembre 2020
h. 10.00

10.00: Apertura lavori

Gianmarco Biagi – Presidente Settepontonove Holding e Presidente AICIM

10.05: Trasformazione digitale e processi aziendali

Pier Alberto Guidotti - CEO Analysis s.r.l. – resp. marketing e comunicazione AICIM

10.20: Industria 4.0: benefici e criticità

Michele Vanzi - Responsabile tavolo “digitalizzazione” AICIM

10.35: Tecnologie abilitanti: la realtà virtuale e aumentata

Mario Margotta - Account & Digital Project Manager Vection Italy

10.50: Q&A

11.30: Chiusura lavori

Partner:



Ing. Pier Alberto Guidotti

CEO e CTO di Analysis s.r.l.

www.qualiware.it — www.activedoc.it

Resp. Marketing e Comunicazione AICIM

Autore del libro «Digitalizzare un'impresa»

Giraldi Editore

www.digitalizzareimpresa.it



Tecnologico

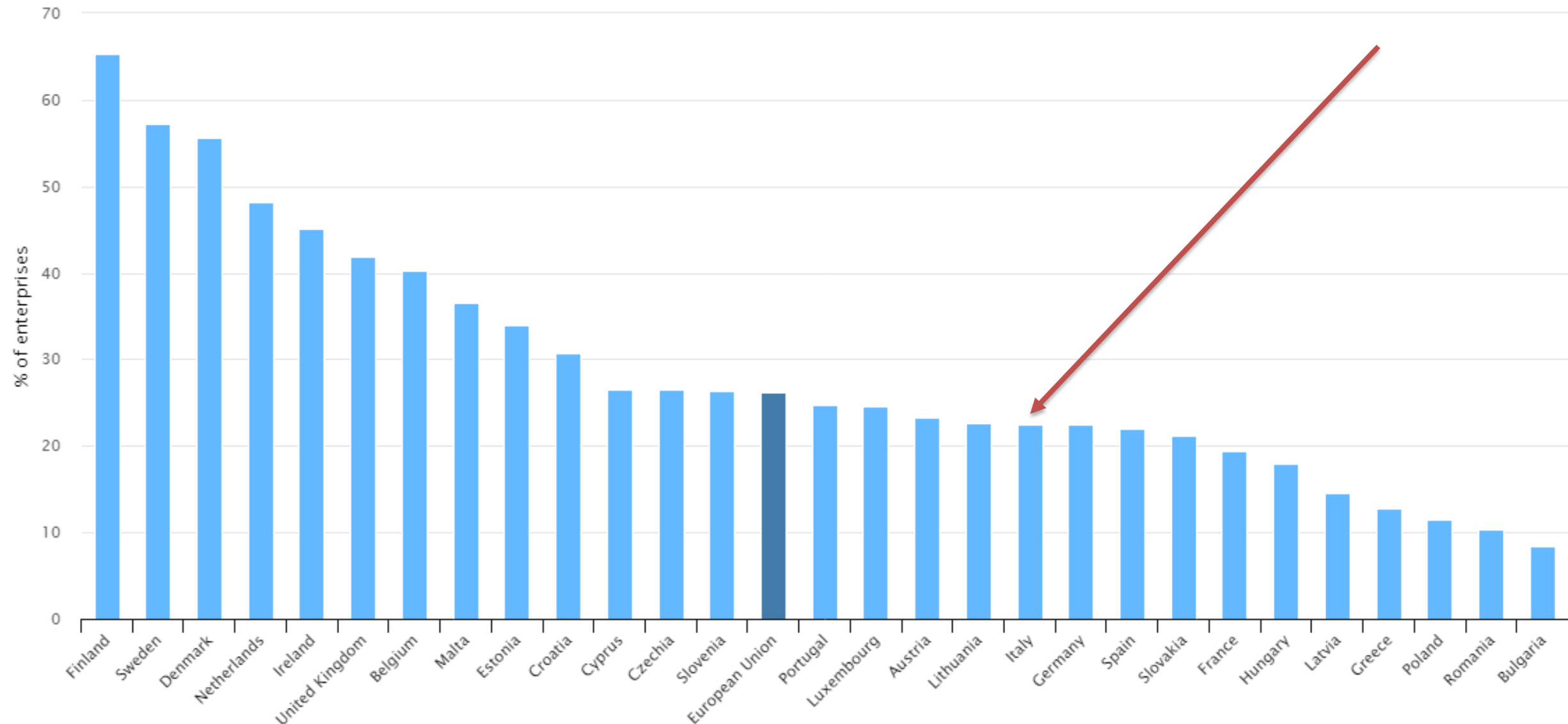
Dobbiamo introdurre in azienda le nuove **tecnologie abilitanti**

Culturale

Dobbiamo **usare meglio** le tecnologie che già abbiamo, **standardizzando** i processi tramite la loro **digitalizzazione**, ma, soprattutto, preparando le **persone**.

Buy Cloud Computing services used over the internet

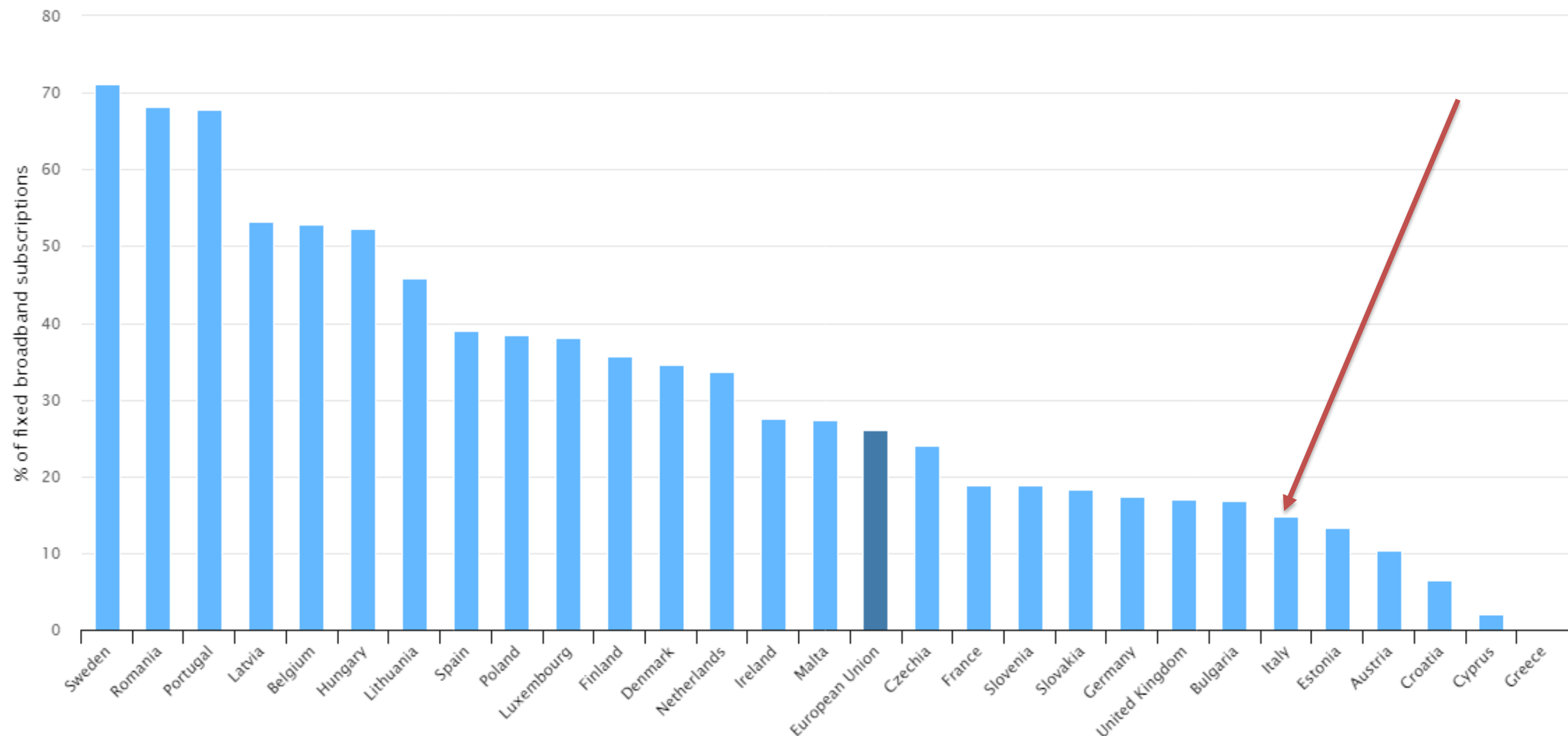
Year:2018



European Commission, Digital Scoreboard

Share of fixed broadband subscriptions ≥ 100 Mbps - Advertised download speed - Total

Jun 2018



European Commission, Digital Scoreboard

Da un approccio consuntivo ad uno previsionale



ISO 9001

Da «controllo
qualità»
a «garanzia e
gestione di qualità»

Analisi prospettica: da un
aspetto patologico ad uno
fisiologico



Guidare l'azienda con un approccio di **consuntivo** equivale a guidare una macchina guardando solo lo **specchietto retrovisore** e **attraverso i vetri laterali**

PASSATO & PRESENTE

E IL FUTURO?



Approccio previsionale?

«Moltissime PMI italiane, non solo non sono attualmente in grado di fare una previsione del cash-flow a 6 o 12 mesi, ma spesso fanno fatica anche ad ottenere una contabilità aggiornata su base trimestrale, richiesta dall'adeguata verifica.»



Cosa stiamo sbagliando?

- Il Sistema Informativo è visto come un costo e non come un investimento;
- Si pensa più a produzione, acquisti e vendite che al controllo di gestione...
- ...e i **dati previsionali** di acquisti, vendite e finanziari non sono nel sistema, ma, se va bene, in Excel;
- Non ci si chiede cosa serva a chi deve controllare e garantire lo stato di salute dell'azienda...
- ... e chi deve controllare lo stato di salute dell'azienda non sa delle opportunità che può avere usando il Sistema Informativo



Dati previsionali?

La maggior parte delle aziende non produce budget di acquisti, vendite e finanziario in modo adeguato e integrato con il resto del Sistema Informativo.

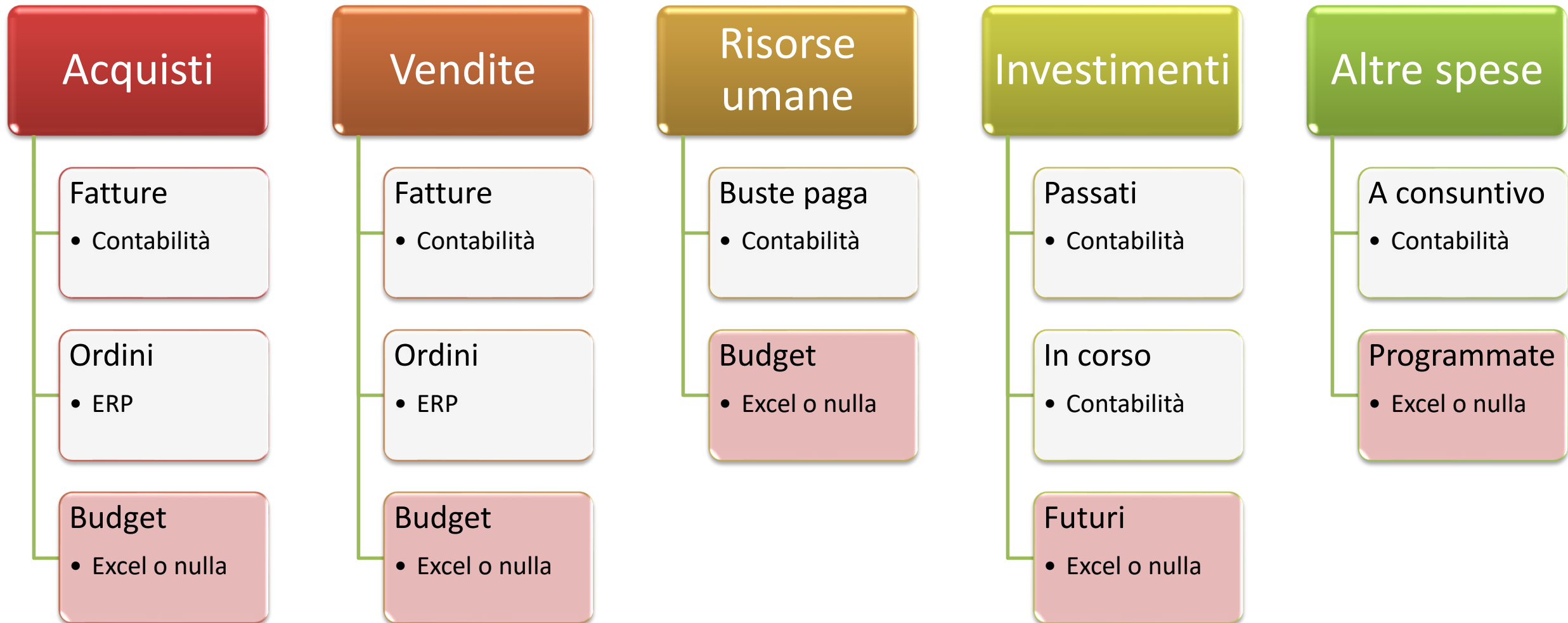
Il business plan non viene tradotto in dati utilizzabili.

Cosa serve?

- L'inserimento dei **dati previsionali** (budget acquisti, vendite e finanziario) nel **Sistema Informativo**, in modo **strutturato**;
- Un cruscotto «attivo» che consenta di definire le azioni da intraprendere;
- Un sistema di avvisi automatico: indici fuori target, tendenze sfavorevoli, ecc...

In altre parole, serve **digitalizzare** (= strutturare digitalmente) tutti i processi aziendali (anche quelli non legati ad operations e sales)

Andare oltre: l'approccio previsionale



Perché?

- Digitalizzare un processo equivale digitalizzare il lavoro delle **persone**.
- Gli strumenti software sono spesso **troppo dettagliati** e/o **inadeguati** alle specificità aziendali.
- Il mondo ICT tende alla «omogeneizzazione» e si è persa la cultura dello **strumento su misura**.

Le **persone** preferiscono utilizzare **strumenti impropri** (Excel) o **non fare nulla**.
E **ricopiano manualmente** dati già esistenti anziché **importarli**, perché non sanno come farlo.

Il cruscotto non è un risultato, ma una questione culturale



Gestione della produzione

P06



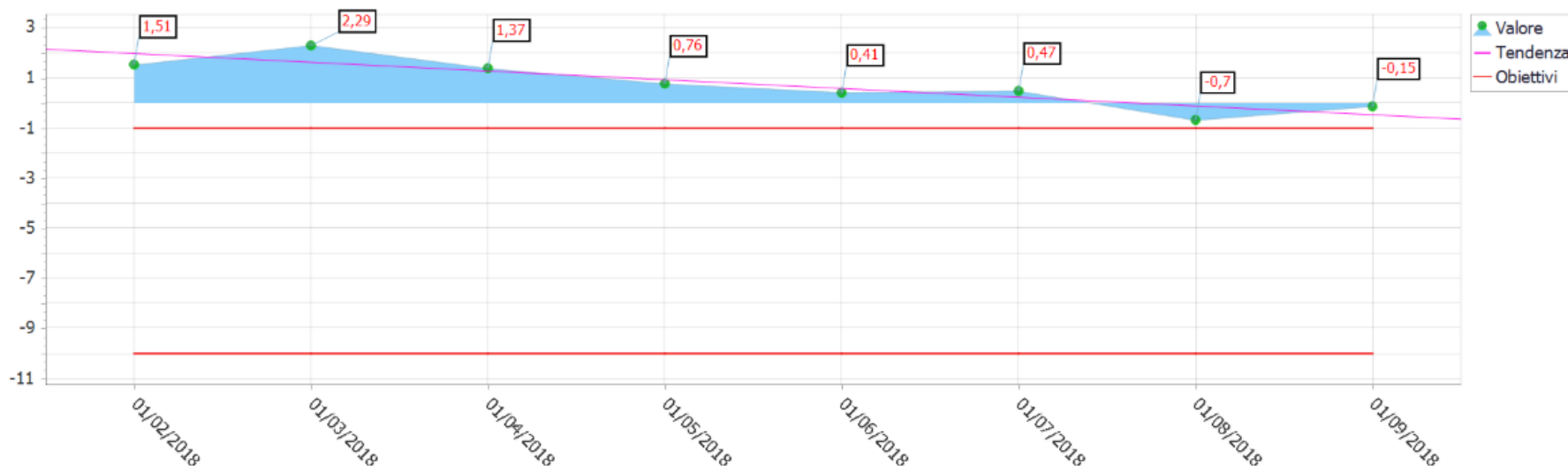
Il cruscotto non è un risultato, ma una questione culturale



Gestione degli approvvigionamenti

P05I5 Variazione % media mensile dei prezzi d'acquisto dei materiali

L'indicatore esprime la % di scostamento media dei prezzi d'acquisto dell'ultimo mese rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. Per ogni articolo viene calcolato il prezzo medio nel mese precedente e ne viene calcolato lo scostamento % rispetto al prezzo medio dello stesso mese dell'anno precedente. Viene poi calcolata la media degli scostamenti su tutti gli articoli pesata per la quantità relativa all'anno in corso. Vengono considerati solo gli articoli venduti in entrambi i mesi, per tutte le categorie merceologiche.



| Data | Valore | Note |
|------------|--------|--|
| 01/02/2018 | 1,51 | |
| 01/03/2018 | 2,29 | |
| 01/04/2018 | 1,37 | |
| 01/05/2018 | 0,76 | Valutazione effettuata automaticamente |
| 01/06/2018 | 0,41 | |
| 01/07/2018 | 0,47 | Valutazione effettuata automaticamente |
| 01/08/2018 | -0,7 | Valutazione effettuata automaticamente |

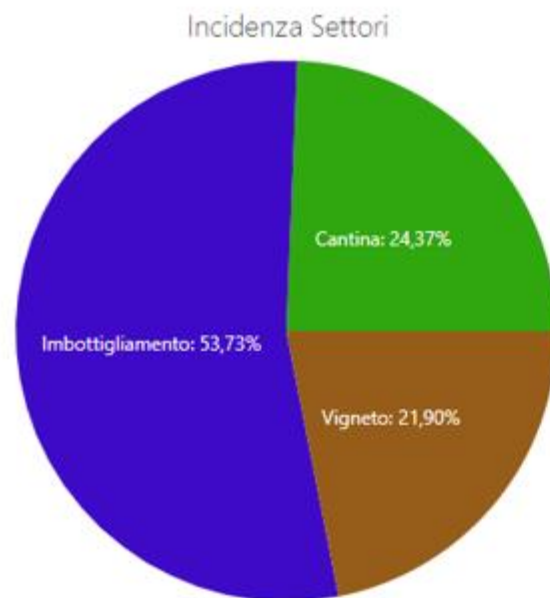


Il cruscotto non è un risultato, ma una questione culturale

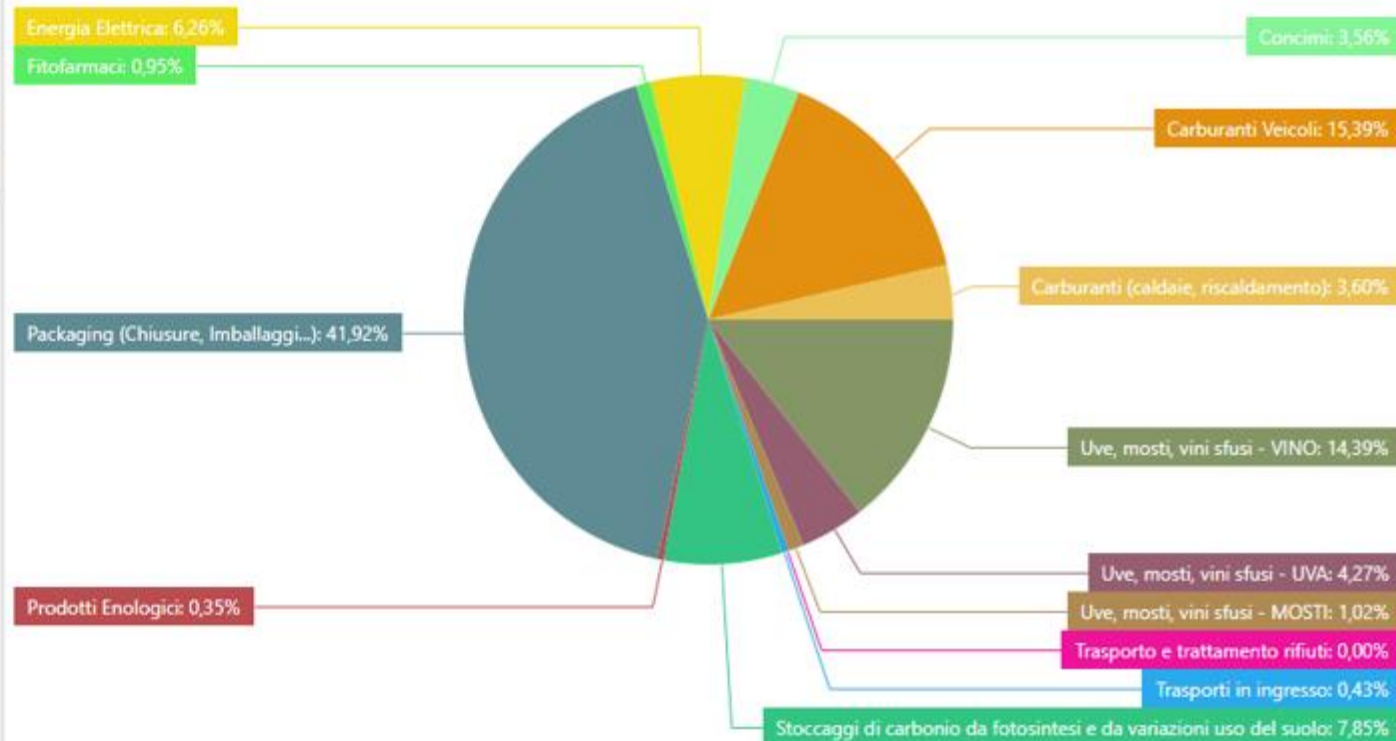
Carbon Footprint Organizzazione - EQUALITAS



| 373 TOTALE TONNELLATE CO2eq | | | SETTORE | CATEGORIA | TOTALE |
|--------------------------------|------------------|--------|------------------|-------------------------------------|---------|
| I. | SETTORE | TOTALE | Cantina | Energia Elettrica | 16,1 |
| | | | Cantina | Prodotti Enologici | 1,29 |
| | | | Cantina | Trasporti in ingresso | 0,0372 |
| 1 | Vigneto | 81,6 | Cantina | Trasporto e trattamento rifiuti | 0,00512 |
| 2 | Cantina | 90,8 | Cantina | Uve, mosti, vini sfusi - MOSTI | 3,82 |
| 3 | Imbottigliamento | 200 | Cantina | Uve, mosti, vini sfusi - UVA | 15,9 |
| | | | Cantina | Uve, mosti, vini sfusi - VINO | 53,6 |
| | | | Imbottigliamento | Carburanti (caldaie, riscaldamento) | 13,4 |
| | | | Imbottigliamento | Carburanti Veicoli | 22,4 |



Emissioni Organizzazione



Di cosa abbiamo bisogno?

- *Tecnologia nuova?* **Dipende**, probabilmente abbiamo già in azienda quella che serve;
- *Applicativi nuovi?* **Sì**, se quelli esistenti sono complessi o inadeguati alle esigenze;
- *Un salto culturale?* **Sì**, dobbiamo investire più tempo nel **ripensare i processi in ottica digitale** con l'obiettivo di potere fornire ai sistemi anche i dati che servono per elaborare le strategie future.

Digitalizzare un processo

Team

Formazione di un team comprendente uno o un numero comunque limitato di utenti chiave (*key users*) e uno, o al massimo due, analisti informatici.

Analisi

Analisi critica del flusso attuale del processo con definizione di uno nuovo in ottica digitale, tramite la stesura di un documento di specifica condiviso e accettato da tutti (utenti e analisti).

Sviluppo

Implementazione del flusso digitale possibilmente suddivisa in step, con frequenti momenti di presentazione ai *key users* allo scopo di ottenere una validazione da parte loro o di raccogliere eventuali richieste di modifica (Agile).

Test

Messa a disposizione della procedura ai *key users* e test complessivo da parte loro, con conseguente benessere all'utilizzo dell'applicazione, definendo la data in cui questa entrerà in funzione.

Presentazione

Presentazione dell'applicazione da parte dei *key users* agli altri colleghi coinvolti nel flusso.

Attivazione




Attivazione definitiva dell'applicazione.

Monitoraggio
e supporto

Monitoraggio dell'utilizzo da parte di *key users* e informatici, con supporto tempestivo per almeno la prima settimana, che è sempre quella più critica.

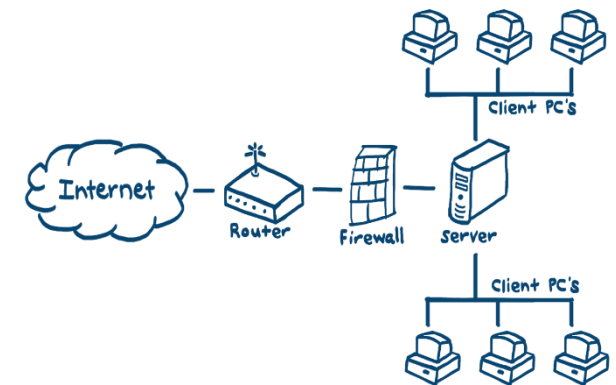
Tratto dal libro «Digitalizzare un'impresa», Pier Alberto Guidotti, Giraldi Editore

Digitalizzare un processo

| | | |
|---|---|---|
|  |  |  |
| <i>Cosa vorrebbe l'utente</i> | <i>Cosa gli viene venduto</i> | <i>Cosa gli viene consegnato</i> |

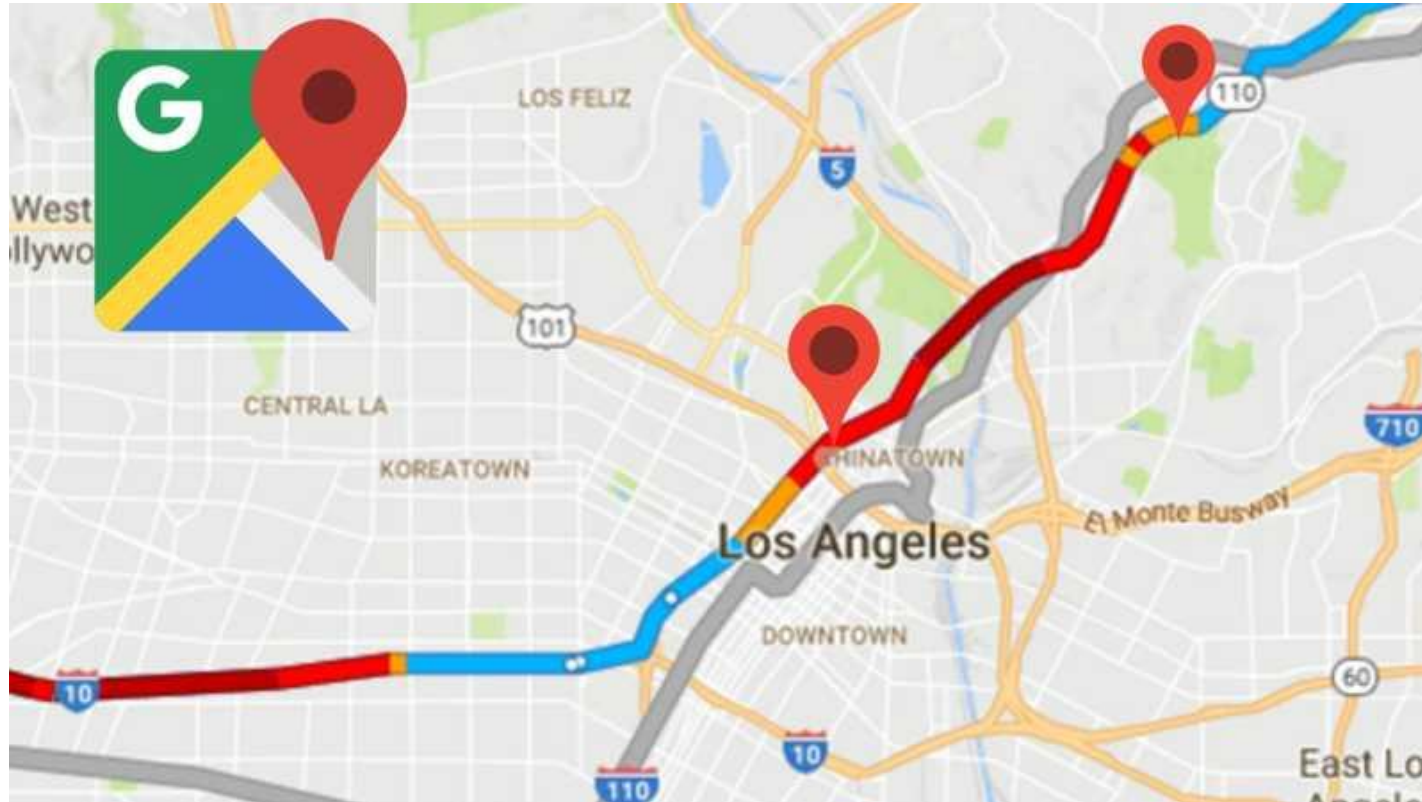
Linee guida per costruire un cruscotto

- ✓ **Analizzare** il patrimonio informativo
- ✓ **Strutturare** i dati non strutturati (Word, Excel)
- ✓ **Integrare** gli applicativi non integrati
- ✓ **Sintetizzare** i dati in KPI
- ✓ **Divulgare** regolarmente i risultati (dashboard)
- ✓ ***Prendere decisioni***
- ✓ ***Agire***



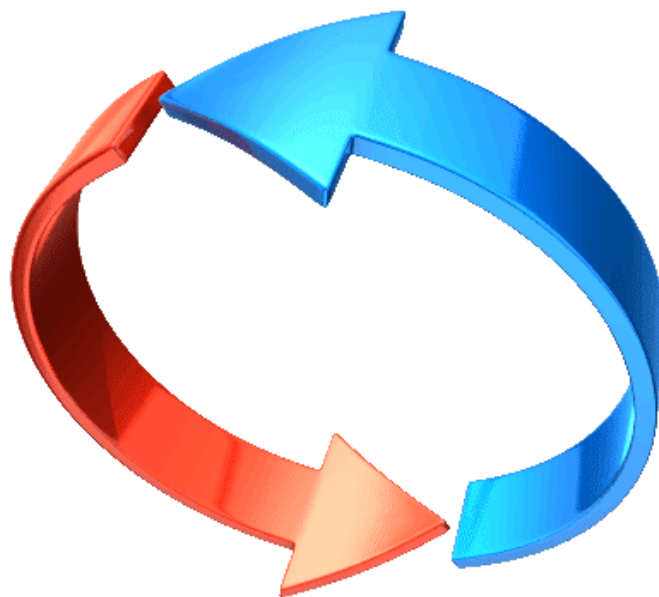
Andare oltre: l'approccio previsionale

Cruscotto + dati previsionali + cultura previsionale (o della prevenzione)
=
visione del percorso futuro + possibilità di evitare le situazioni critiche



Innescare reazioni?

Un sistema informativo dotato di applicativi adeguati e **alimentato da informazioni di consuntivo e previsionali** può essere configurato opportunamente per inviare messaggi di allerta e innescare reazioni prima che le situazioni critiche si verifichino.



Fatevi alcune domande

- Avete budget di vendita, di acquisto e finanziari nel Sistema Informativo (e non in Excel)?
- Il vostro Sistema Informativo dispone di strumenti per creare cruscotti interattivi, con accesso a tutte le informazioni gestionali?
- E per inviare alert in base a determinate condizioni critiche?

Se avete risposto «no» ad almeno una domanda, il vostro Sistema Informativo non è in grado di supportarvi adeguatamente nella prevenzione delle crisi aziendali e dovete agire subito per cogliere le opportunità che la **trasformazione digitale** vi può offrire.



Informazioni = Documenti, registrazioni, dati, ecc.

Conoscenza = l'insieme delle informazioni + ciò che si può dedurre da esse

**Non sono i dati a fare la differenza,
ma la loro interpretazione**

CONTATTO: pguidotti@qualiware.it

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

