

AUSED informa



L'INTERVISTA

**STEFANO
TOMASINI**

Il cio al centro delle
strategie di business

La capacità di osservare senza giudicare è la più alta forma di intelligenza.

Jiddu Krishnamurti

Aused Informa

Periodico interno dell'Associazione Utilizzatori Sistemi
E tecnologie Dell'Informazione.

AUSED - Via Niccolò Copernico 38 – 20125 Milano.

+39 345 255 9509 - used@used.org - www.used.org

Realizzazione

Il presente bollettino informativo è realizzato con la
collaborazione di Andrea Provini - Presidente AUSED,
Debora Tinelli - Consigliere AUSED.

Hanno collaborato a questo numero

Hanno collaborato a questo numero: Andrea Provini,
Debora Tinelli, Stefano Lombardi, Stefano Tomasini,
Giuseppe Ingletti, Luigi Pignatelli, Riccardo Paolini,
Stefano Colombini, Gilberto Fucili, Francesco
Pezzutto, Daniele Gamba, Giovanni Marta, Italo
Candusso.

Progetto grafico e coordinamento

Progetto Grafico e impaginazione a cura di

Cecilia Cerri - www.lacreativitarisolve.com

Coordinamento contributi e articoli: Debora Tinelli
(debora.tinelli@used.org).

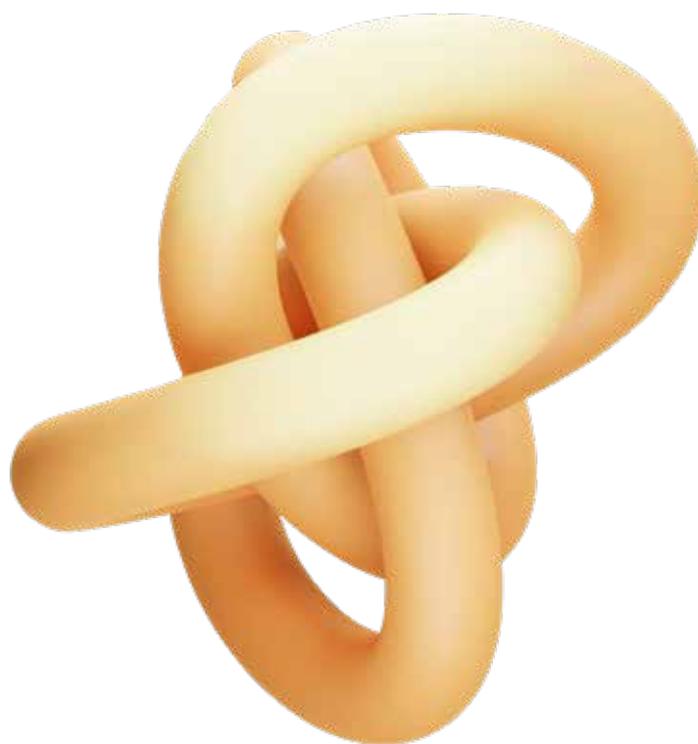
Immagini generate da Cecilia Cerri con l'AI Adobe
Firefly (pag. 3, 6, 8, 9, 18)

Vorresti collaborare?

È possibile collaborare ad AUSED INFORMA
inviando contributi, commenti e notizie all'e-mail:
debora.tinelli@used.org

Se volete accompagnare i testi con delle immagini si
prega di spedirle in alta risoluzione, per una migliore
riuscita grafica durante la stampa.

Questo bollettino gratuito è scaricabile in versione
PDF dal sito dell'associazione.



INDICE

EDITORIALE 4

Aused: cosa aspetti a farne parte?

ARTICOLO DI FONDO 6

AUSED E COSTRUISCI UN
SORRISO: Obiettivo Raggiunto

L'INTERVISTA AL CIO 7

Intervista a Stefano Tomasini

L'INSERTO 10

La parola agli User Group

- DUGIT: Proposte per il quarto trimestre
- USFIT: Pronti per ripartire dopo la pausa estiva
- GUPS: Il digitale come abilitatore della sostenibilità

OSSERVATORIO AUSED 2023 14

Secondo incontro

EVENTI 17

L'intelligenza artificiale utile anche alle PMI

STATE OF CYBERSECURITY 20

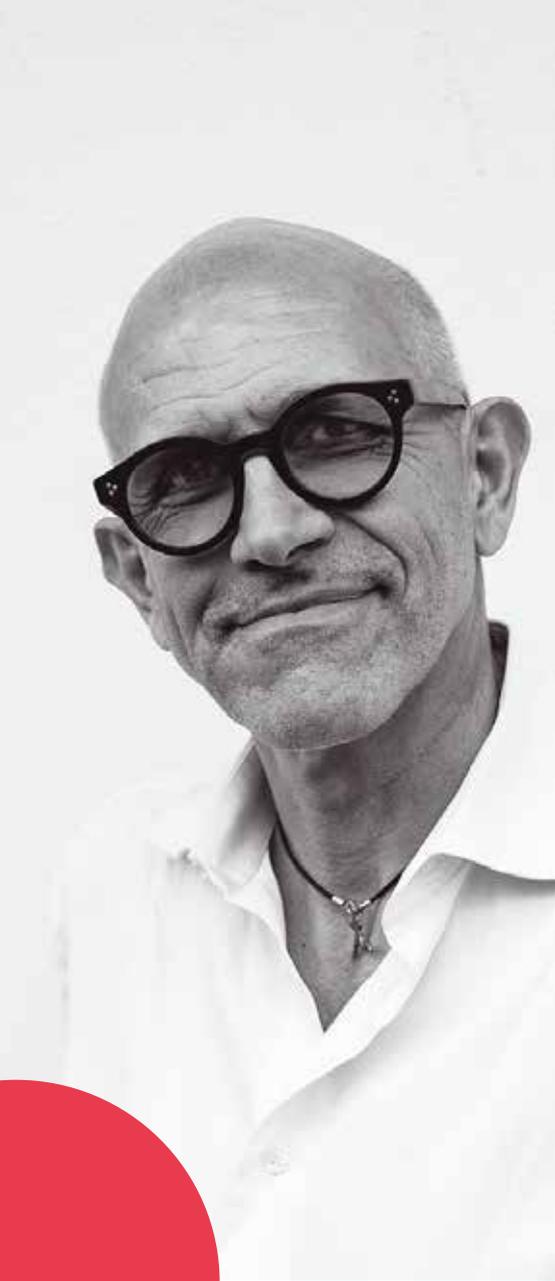
Indagine Aused Certego

LA VOCE DEL PARTNER 22

Arsenalia. Intervista a Giovanni Marta

LETTURE CONSIGLIATE 26

I Rapporti Clienti Fornitori nei progetti ICT



Aused:

Nel 2024 saranno passati 10 anni da quando ho assunto la Presidenza dell'associazione. Un traguardo che non mi sarei mai immaginato di tagliare. Dieci anni infatti è un periodo temporale molto lungo, nel mondo digitale quasi un'era geologica.

Per curiosità e quasi per dovere sono andato a rileggere i nostri AUSED INFORMA (ve ne consiglio la lettura, sono tutti presenti sul nostro nuovo e brillante sito), per ricordare cosa succedeva ad inizio 2014 nell'allora già complesso mondo dell'Information Technology. In particolare mi incuriosiva rileggere attraverso i nostri scritti come una associazione quale AUSED si apprestava ad affrontare un futuro che, a prescindere da tutto ed evitando di entrare nei dettagli tecnologici, era già allora, come adesso, caratterizzato da alcuni ingredienti ever green: le promesse delle tecnologie emergenti, il cambiamento e la necessità di affrontarlo e, ultimo ma non per questo meno importante, il ruolo dell'IT e del CIO in tutto questo contesto. Ah dimenticavo: il tutto in un ecosistema in crisi di competenze e di skill necessari.

Anche se non esaustiva (probabilmente mi sono dimenticato qualche altro ever green) questi ingredienti hanno costantemente fatto da sfondo al nostro agire ed al nostro evolvere. Delle costanti, dei fondamentali, dei possibili (o forse reali) passe-partout per interpretare ed agire nel complesso ecosistema reale che invece è nel frattempo radicalmente cambiato e si è dimostrato, anzi si sta

dimostrando, molto più imprevedibile e sorprendente del previsto.

Cambiamenti climatici, crescita della popolazione mondiale, sostenibilità del modello di sviluppo e di crescita, scarsità di risorse e ci metterei anche il ruolo e l'importanza del digitale e dei suoi impatti... tutto sommato i mega trend che hanno e stanno caratterizzando la nostra epoca e che probabilmente sono alla base della lettura del nostro futuro, li abbiamo quasi tutti azzeccati. Quello da cui ci siamo fatti sorprendere, in positivo e negativo, sono i tempi in cui tutto ciò sta avvenendo. Perché sembra evidente che questi cambiamenti dopo un periodo di lenta ma progressiva crescita quasi sublineare, **siano entrati in quella fase esponenziale dove il problema non è capire... ma è quello di essersi preparati al cambiamento e di avere strumenti, competenze e ruolo per poter agire e ricreare un nuovo equilibrio.**

Oltre ad una velocità che ci sta evidentemente sorprendendo, quello che emerge nel nostro ecosistema economico e se vogliamo anche in quello digitale, è la necessità di dover convivere sempre più in un contesto altamente contraddittorio dove all'interno di una curva di lungo termine che riusciamo a leggere, magari più rapida (molto più rapida) di quanto ci aspettassimo ...il breve termine sintetizza senza soluzione di continuità costanti contraddizioni.

“

**DOBBIAMO
PRENDERE SEMPRE
PIÙ COSCIENZA DEL
NOSTRO RUOLO DI
LEADERSHIP**

”

Andrea Provini

Presidente AUSED e CIO Group Bracco
Imaging Spa

cosa aspetti a farne parte?

Per fare qualche esempio prima generale e poi digitale: in un pianeta che si avvia alla sovrappopolazione il mondo più evoluto invecchia e la natalità annichilisce... in un pianeta dove le tecnologie e gli ecosistemi digitali abbattano ogni barriera ci stiamo impegnando, ad ogni latitudine, a ricostruirne di nuove e più alte..

Quello che intendo rappresentare con questa, spero non troppo lunga, riflessione introduttiva focalizzata sulla rilettura della storia, del ruolo e dell'agire la nostra associazione (che si avvia a spegnere, nel 2026, 50 candeline) è che, in un contesto del genere, i temi fondamentali con cui AU SED e i suoi CIO si sono confrontati sono rimasti pressoché costanti:

- il cambiamento che anche se previsto si sta avverando forse più velocemente di quanto abbiamo stimato;
- le tecnologie da selezionare per le nostre aziende per essere pronti a questo cambiamento;
- La sintesi tra stabilità sostenibilità innovazione
- **Il ruolo del CIO, ruolo dove sempre più business e digitale si incontrano e si scontrano**

In un contesto di così rilevante complessità e turbolenza, AU SED è quindi riuscita nell'intento di rappresentare un solido punto di riferimento e di incontro, ha costruito una zona solida e sicura di confronto ed è riuscita a trasformarla in azione e valore per tutto l'ecosistema che rappresenta.

Networking, Contenuti, Eventi, Gruppi di utenti, Progetti finalizzati, Servizi agli associati, rapporti con l'accademia e le istituzioni...fino ad arrivare alla consolidata capacità di comunicare sempre più e sempre meglio il proprio operato rappresentano le fondamenta e gli strumenti che consolidano il nostro ruolo di riferimento e che attraggono un sempre maggior numero di aziende della domanda e dell'offerta e con loro un numero crescente di CIO.

Ora però deve iniziare, anzi è già iniziata, una fase nuova, una fase che ci deve far prendere sempre più coscienza del nostro ruolo istituzionale e di leadership. Una fase finalizzata a trasformare AU SED in una associazione sempre più agile e rapida oltre che autorevole. Siamo convinti che il rinnovamento organizzativo che il Gruppo dirigente, con il sostegno attivo di tutti i nostri Changers stanno mettendo in atto in questi mesi e che passo dopo passo diventerà realtà nel 2024 e negli anni

a seguire, rappresenti l'asset principale per continuare la propria crescita ed aumentare la propria capacità di incidere e in ultima analisi sostenere la nostra attrattività.

Concludo con una metafora che mi piace molto abbinare alla nostra associazione. Come il Bambù prima si sviluppa in profondità e fa crescere lentamente, ma solidamente, le proprie radici e poi si sviluppa e cresce rapido e resiliente grazie a questo iniziale radicamento, così considererei questo ultimo decennio come un lento progredire e consolidarsi delle nostre radici e immagino i prossimi dieci anni associativi come anni di ulteriore crescita: rapida, imperiosa e resiliente.

Questo intenso programma di contenuti e di cambiamento chiude un decennio di successo e pone le basi per un prossimo periodo di ulteriore crescita. Con i nostri CIO e il loro camaleontico ruolo sempre al centro.

Cosa aspetti a farne parte?

AUSED & COSTRUISCI UN SORRISO

Obiettivo raggiunto

Cari Soci, vogliamo condividere con voi le parole spese da Elsie Peruch, Presidente dell'Associazione no profit Costruisci un sorriso, per ringraziare AUSED della donazione che consentirà agli studenti congolese di studiare informatica e costruire il proprio futuro.

Gentilissimi,
Vi scrivo questa mail con riconoscenza sincera per la Vostra donazione di € 10.497,17 in favore del progetto Boscolac-aula e corso d'informatica.

La cifra donata dai soci AUSED permette di realizzare il progetto e avviare i corsi. È un risultato fantastico che permetterà a tanti giovani di progettare un futuro diverso, pieno di speranza, sicuramente migliore.

In una città difficile come Goma, in un quartiere disagiato come Nyambunyu (Boscolac), il progetto Informatica che AUSED con i suoi soci ha deciso di sostenere, offrirà a ragazze e ragazzi volenterosi, che hanno già effettuato un buon percorso di studi con grandi sacrifici personali e delle loro famiglie, l'opportunità di avere una formazione informatica specifica, teorico-pratica e adattabile alle richieste del mercato lavorativo locale.

Sostenere Costruisci un sorriso e il progetto Boscolac significa investire sul miglioramento delle condizioni di vita dell'intera comunità rurale cresciuta alla periferia di Goma, che gravita intorno al lago Kivu.

La scuola primaria, il centro medico, il centro professionale e la comunità Salesiana che collabora con noi, sono un importante riferimento per lo sviluppo sociale del quartiere.

Vi ringraziamo per il tempo che avete dedicato a comprendere e valutare il progetto Boscolac e le proposte fatte. La nostra gratitudine si esprime in questa occasione anche a Francesco Pezzuto per l'impegno importante e costante nel far conoscere, divulgare e coordinare l'iniziativa.

AUSED fa parte di questo progetto e Vi aggiorneremo costantemente perché possiate vederne l'evoluzione e la crescita. Potete seguirci anche sulle pagine FB @ costruisciunsorriso e Instagram @ costruisci_unsorriso.

Rinnovo la nostra gratitudine e la stima per la vostra Associazione che ha importanti principi e obiettivi da noi totalmente condivisi.

È stato e sarà un piacere collaborare con voi.

I miei più cordiali saluti e quelli di tutto il Direttivo di Costruisci un sorriso.



Elsie Peruch

Presidente di Costruisci un sorriso
e Project Manager di Angelini Design

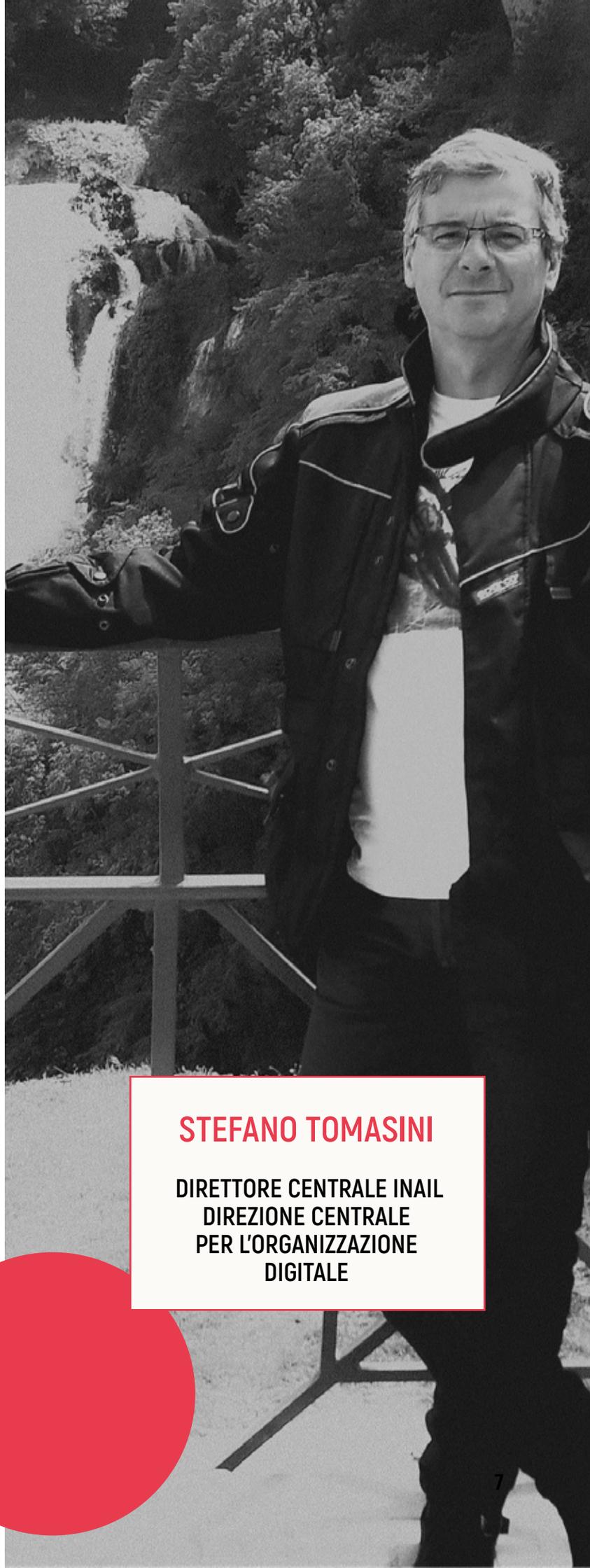
PROFILO PROFESSIONALE DI STEFANO TOMASINI

Dopo alcune esperienze nel settore privato, nel 1989 viene assunto dalla **Ragioneria Generale dello Stato** ove si occupa di analisi economico-statistiche sul pubblico impiego.

Nel 1999 è assunto come esperto presso la Presidenza del Consiglio - ARAN. Nel 2005 gli viene conferito l'incarico di Direttore del Personale presso la Ragioneria Generale dello Stato e dal 2009 al 2011 ricopre il ruolo di Direttore del Sistema Informativo della Fiscalità presso il MEF-Dipartimento Finanze.

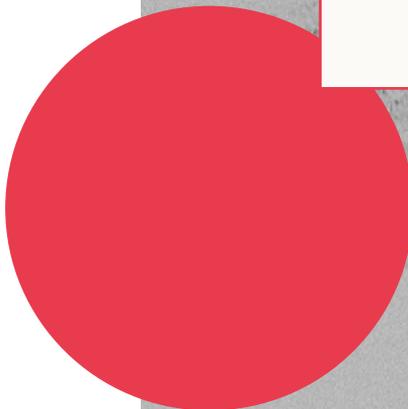
Ricopre diversi incarichi come presidente di collegi sindacali (IPOST, Policlinico "Umberto I", Autostrada Aosta-Courmayeur, SIMEST, ecc.).

Da ottobre 2011 ha l'incarico di Direttore Centrale per l'Organizzazione Digitale (DCOD) presso l'Inail, ove sviluppa importanti progetti di innovazione tecnologica e organizzativa per la transizione al digitale, nonché progetti di change management, team building che hanno portato la struttura ad assumere un ruolo di riferimento tra le amministrazioni pubbliche centrali per innovazione, capacità di implementazione e visione strategica sull'evoluzione in ottica digitale dei servizi all'utenza.



STEFANO TOMASINI

**DIRETTORE CENTRALE INAIL
DIREZIONE CENTRALE
PER L'ORGANIZZAZIONE
DIGITALE**



Come hai conosciuto AUSED e come sei coinvolta in associazione?

Ho conosciuto Aused in occasione dei Digital360 di Lazise. Ho trovato molto intelligente l'iniziativa della collaborazione delle associazioni (Aused, AICA, Digital360, CIONET) sui temi del "digitale". Ovviamente, ogni associazione ha il proprio profilo, il proprio punto di vista, ma la complementarità "sostiene" la complessità. Mi sono associato ad AUSED come rappresentante dell'Inail. Ritengo che la partecipazione a queste organizzazione contribuisca in maniera importante alla crescita delle nostre amministrazioni e allo scambio di esperienze tra le persone.

Tutti Parlano di Era Digitali, ma molte aziende si dimenticano del CIO. Secondo te come mai e come fare per far percepire il valore del ruolo in azienda?

Ti porto la mia esperienza, inizialmente di CIO e poi di responsabile contestualmente dell'IT e dell'organizzazione. Questo è stato un passaggio che INAIL ha fatto quasi 8 anni fa. Ritengo sia stato lungimirante e determinante per accompagnare la "trasformazione" nella nostra organizzazione. Quale responsabile della DCOD (Direzione Centrale per l'Organizzazione Digitale), sono chiamato, assieme ai colleghi della mia struttura, a portare i paradigmi dell'organizzazione digitale all'interno dell'INAIL. Il digitale visto come integrazione di dati, processi e servizi è, praticamente, l'organizzazione stessa. Per questo non può essere solo una "questione" dell'IT. Oggi le aziende vengono riconosciute per la loro immagine "digitale". Il CIO, nella nuova visione del suo ruolo, deve accompagnare l'azienda, che deve conoscere in tutte le sue componenti di processo e di business, facendo comprendere le opportunità offerte

dalla tecnologia, integrandola con i processi ed i servizi. Il CIO deve sentirsi parte della strategia, come attuatore, ma anche come ideatore della strategia.

Per questo è importante che le persone dell'IT siano esse stesse fortemente integrate e non si riferiscano esclusivamente al proprio business verticale.

Mai come oggi l'IT e quindi il CIO ha bisogno di rafforzarsi al proprio interno con un'organizzazione consapevole e attenta alle strategie aziendali, agli obiettivi ed ai bisogni delle strutture di business, acquisendo la capacità di fare sintesi e sinergia.

Disaccoppiare la tecnologia dalla visione del business, dei processi e dal servizio all'utente non consente di valorizzare le opportunità che i cambiamenti stanno generando. È ovvio che i cambiamenti debbono trovare un terreno recettivo anche nelle persone, nella collaborazione, nello scambio tra le diverse funzioni aziendali. Per questo il CIO assume un ruolo diverso e competenze diverse, che tradizionalmente non si richiedevano al CIO tradizionale. **È un CIO orientato a far crescere il business, non solo a sviluppare applicazioni e gestire infrastrutture.** Per questo è accanto al business e non dietro il business.

Se è cambiato, come è cambiato il ruolo del CIO in questi ultimi due anni?

Certo che è cambiato il ruolo del CIO. A meno che il CIO non voglia accontentarsi di continuare a svolgere un ruolo sostanzialmente passivo all'interno dell'azienda. Credo, peraltro, che il CIO non possa aver aspettato questi ultimi tre anni per cambiare. Perché, se così fosse, nel frattempo la sua azienda è cambiata e lui, evidentemente, non se ne è neanche accorto. Gli anni passati e, di conseguenza, anche questi ultimi anni sono stati fonte di grandi opportunità per giocare un ruolo diverso all'interno dell'azienda. Le aziende hanno sviluppato "servizi digitali", grazie (o per colpa) della pandemia. Se il CIO ha colto l'opportunità, non ha solo garantito la connessione delle persone con l'azienda consentendo loro di lavorare da remoto, ma, assieme alle altre funzioni aziendali, ha avviato un cambiamento culturale in ottica digitale nelle persone, basato sulla collaborazione, sulla condivisione dei dati, sull'integrazione, ma anche sulla valorizzazione dei momenti di socializzazione in presenza. Il periodo della pandemia è stato ricco di nuove idee sull'organizzazione del lavoro. Tutti ci siamo occupati di misurazione del lavoro, di gestione degli spazi, di gestione delle riunioni da remoto, di netiquette da osservare nella comunicazione on line, di educare alla sicurezza "Cyber", di essere più rigorosi nella nostra organizzazione dei dati. È stato un periodo particolarmente prolifico, perché ha messo in discussione molte delle certezze "pre".

Quello che oggi percepiamo come normale è stato un cambiamento poco percepito, direi quasi "normale", ma non per questo meno determinante sul futuro dell'azienda, delle persone e delle società.

Innovazione come equilibrio tra Tecnologia, Processi e Organizzazione: come bilanciarli e chi li governa?

È la singola azienda che deve trovare nell'innovazione un fattore di equilibrio. Senza dimenticare che l'innovazione determina naturalmente uno spostamento degli equilibri. Per questo l'equilibrio va ricercato all'interno di un'organizzazione aziendale fortemente integrata nelle funzioni, negli obiettivi, nelle strategie comuni e, non da ultimo, nei sistemi di valorizzazione delle persone. L'Innovazione gioca un ruolo determinante per la crescita del sistema aziendale perché stimola al miglioramento, al cambiamento. Ne vanno misurati gli effetti, i benefici. Solo allora se ne capisce la necessità. Diversamente, nessuno di noi "lascerebbe la strada vecchia per la nuova....".

Perché l'innovazione costituisca l'elemento di equilibrio tra tecnologia, processi ed organizzazione è essenziale definire un quadro chiaro nel quale inserire l'innovazione. Deve essere chiaro il processo di adozione dell'innovazione/cambiamento perché sia chiaramente compresa, integrata e adottata nel processo di business. Inoltre, se il digitale è l'insieme di organizzazione, tecnologie e processi e, aggiungerei, anche "persone", vanno definite le strategie, gli obiettivi. Chi governa? Ogni funzione aziendale deve contribuire, l'organizzazione "abilita", "integra", "costruisce". Eviterei di dire "governa".

So che fai parte del Be the Change, il gruppo di CIO che tracciano l'evoluzione dell'associazione. Ci spieghi il perché e lo consiglieresti ad altri CIO?

È stata una scelta naturale e, soprattutto, un servizio, un offrire la propria esperienza per quel che può essere di utilità per altri. **Ritengo che l'attività associativa e, comunque lo scambio di esperienze nei diversi contesti, sia una chiave di crescita del sistema nel suo complesso.** Lo consiglieresti ad altri CIO? Certamente sì. E, soprattutto, mi permetto di consigliare ai CIO di non rimanere troppo "reclusi" nella "tecnologia", ma aprirsi sempre di più al business, essere comprensibili, non escludere gli altri nell'uso dei tecnicismi. **Facciamo comprendere che ciò che sperimentiamo, sviluppiamo non è solo "perché ci piace la tecnologia", ma perché crediamo profondamente che con il digitale si può migliorare la società.**



DUGIT



2023: LE PROPOSTE PER IL QUARTO TRIMESTRE!

VI ASPETTIAMO NUMEROSI AI PROSSIMI INCONTRI!

Per informazioni, iscrizioni, download di materiali e scambio di segnalazioni ed opportunità puoi contattarmi via email a giuseppe.ingletti@aused.org oppure utilizzare il QR-code



PRENOTA

la tua partecipazione, iscrivendoti a questo link:

<https://forms.office.com/e/vN8qrZYRTy>



Beppe Ingletti

- Consigliere AUSED,
DUGIT Board Leader, former CIO-CHRO
Senior Advisor & Director

Bentornati a tutti! Ci siamo lasciati prima della pausa estiva, dopo una serie intensa di workshop ed approfondimenti ed ora ci prepariamo per il terzo round nell'ultimo trimestre dell'anno, dove i tavoli tematici DUGIT proseguiranno il percorso che come di consueto ci presenta le novità del Vendor e dei Partner ma soprattutto ci consente di prendere visione delle soluzioni mirate ad indirizzare alcune problematiche ed atte ad affrontare gli aspetti più peculiari di alcune tematiche, utilizzando le esperienze delle aziende che le hanno felicemente risolte e portate in esercizio. Come ci avete più volte raccontato con i vostri preziosi feedback, sappiamo che apprezzate in particolar modo il racconto e le lezioni apprese con i relativi suggerimenti, che ci provengono direttamente dalla voce di coloro che utilizzano queste funzionalità e ne sono attori sia in ambito italiano che internazionale. Proprio dai vostri feedback abbiamo raccolto le ulteriori esigenze, informazioni, richieste e spunti che ci permettono di ampliare ed approfondire la proposta che ritroverete nelle prossime sessioni pianificate o in corso di programmazione. Qui a seguire trovate il nuovo programma e calendario, a breve pubblicheremo le date non ancora definite. Prenotate il vostro posto, ISCRIVETEVI!

Vi ricordo che tutti i materiali prodotti sono raccolti nel nostro repository TEAMS e sono disponibili per chi desidera approfondire i temi proposti e/o riprendere gli argomenti che più ti hanno attratto o dove esplorarli se non hai avuto la possibilità di partecipare alla diretta TEAMS o alle sessioni in PRESENZA. Quindi se vi siete persi qualche momento di approfondimento è sempre possibile accedere al repository DUGIT dove trovate i materiali illustrati nonché i momenti di confronto che abbiamo vissuto insieme. Se invece non hai ancora avuto modo di conoscerci e segnalarci le tue aree di interesse, non esitare a contattarci, scrivimi (giuseppe.ingletti@aused.org).

VALORE PER TUTTI: DOMANDA, OFFERTA, VENDOR

Il "Dynamics User Group Italy" si sviluppa all'interno di AUSED grazie alla partecipazione dei Clienti, dei Partner e della stessa Microsoft, il DUGIT ha raggiunto l'obiettivo di diventare il punto di riferimento in Italia per gli Utenti delle soluzioni Dynamics di Microsoft.

Le azioni dello User Group sono rivolte alla creazione di una comunità rappresentativa di Utenti del mercato italiano -per numerosità, idee e problematiche espresse- capace di rappresentare le istanze del mercato presso Microsoft e presso i Partner che operano sulle piattaforme.

CHANGE MANAGEMENT, ADOPTION & SUPPORT

12 Ottobre

The ADKAR® Journey To Success - Knowledge of how to change (ep.3)

ERP MODERNIZATION

17 Ottobre

Substrato tecnologico a supporto dell'ERP moderno

CUSTOMER ENGAGEMENT & CRM

25 Ottobre

Omnichannel Customer Service

FISCALITÀ E LOCALIZZAZIONE

7 Novembre

Autumn update: open points and release availability!

POWER PLATFORM

14 Novembre

Governa le tue PowerApps con CoE!

CONTINUOUS UPDATE

16 Novembre (TBD)

Evoluzione degli strumenti di test automation con l'introduzione dell'intelligenza artificiale

FIELD SERVICES

21 Novembre (TBD)

Da reattivi a proattivi attraverso un'esperienza sempre connessa sul campo

CLOUD TRANSFORMERS: DA DYNAMICS AX\CRM ON-PREMISE A DYNAMICS 365 SAAS

Dicembre (TBD)

Quali sono i primi passi da compiere per portare la tua soluzione in SAAS!

BUSINESS CENTRAL

Dicembre (TBD)

Dynamics 365 Business Central e il potenziale rivoluzionario delle app: come migliorare l'efficienza di progetto utilizzando le app come acceleratore!

COLLABORATION, TEAMS & DYNAMICS

Programma in definizione

MAI SOLI NELLA COMMUNITY



STRATEGIC BOARD

Alessandro Caleffi

CIO Ily e Cons. AUSED

Fabio Tormen

CIO Venchi

Diana Setaro

DCET/ICO-IT Bosch Rexroth e Cons. AUSED

Francesco Ciuccarelli

CIO-CTO Alpitour e Cons. AUSED

Fabio Rossiello

Group CIO Bubble Bidco Acqua&Sapone Group

Stefano Lombardi

Marketing M. NPO e Cons. AUSED

Fabio Rottoli

ERP Manager MPfiltri

Umberto Casalone

Responsabile Sistemi Informativi SMW Autoblok

Beppe Ingletti

Former CIO-CHRO, DUGIT Board Leader, Cons. AUSED

MICROSOFT

Marialuisa Onorato

Senior Go To Market Lead Business Applications

Carlo Calderini

Resp. Div. Customer Success e adozione soluzioni Dynamics

Alice Bottaro

Partner Technology Strategist

Francesco Riccio

Pietro Gronchi

Antonio De Carluccio

Silvia Agresti

Martina Belfiore

Fabiana Cifone

I PARTNER

Agic Technology (Valentina Fantauzzi e Luigi Muoio),

Alterna (Giuseppe Mascoli, Angelo Malaspina)

Avanade,

Capgemini,

Cegeka (Cristian Cassanelli e Cinzia Ricciardi),

Deloitte (Denis Macchinetti e Paola Barbierato),

DGS-Porini (Roberto Rivolta e Giuseppe Imbriaco),

EOS-Solutions Engineering,

Reply (Greta Dogao),

Wuerth-Phoenix

LA PAROLA AGLI USER GROUP

USFIT



UN RINNOVATO IMPEGNO VERSO L'INNOVAZIONE

Ci siamo, pronti a ripartire dopo un meritato periodo di pausa estiva!

Lo User Group è già al lavoro per pianificare le prossime attività, in primis il prossimo evento che si terrà verosimilmente nella seconda metà di ottobre in collaborazione con Deloitte, storico socio AUSED, focalizzato sulle funzionalità di gestione della sostenibilità, tramite la piattaforma Salesforce, sia attraverso le funzioni standard, che tramite una specifica add-on da loro sviluppata, mettendo a frutto le conoscenze raccolte attraverso la pluriennale esperienza nello specifico oltre che a copertura di diversi demand raccolti dalle aziende Utente con cui collaborano.

In parallelo, il direttivo dello User Group sta lavorando ad un ambizioso progetto, riguardante un evento, post Dreamforce probabilmente a gennaio, in cui racchiudere una serie di presentazioni sulle ultime novità della piattaforma e presentare diversi



Luigi Pignatelli

-
Presidente USFIT e Head of Digital and Information Technologies at Carl Zeiss Vision Italy

casi di utilizzo riguardanti le recenti introduzioni innovative della stessa. Il format prevederà delle sessioni comuni in apertura e chiusura, per poi focalizzarsi in più sessioni parallele, piccole pillole da 30/45 minuti, in modo da coprire un ampio spettro di argomenti e funzionalità e dare la scelta ai partecipanti di selezionarsi il miglior percorso, finalizzato ai propri interessi. Un format che avrà cadenza annuale, aperto a tutti gli interessati, che per le tematiche trattate sarà adatto a tutte le funzioni aziendali, sia per livelli C-Level che per quelli più operativi.

Nelle prossime settimane/mesi affronteremo l'impegnativo compito di selezionare e valutare le tematiche da affrontare ed i casi da presentare, nel corso dell'evento, incontrando associati, simpatizzanti, partner dell'offerta e Salesforce, in modo da raccogliere i contenuti più qualificati.

Infine, stiamo organizzando, in collaborazione con i Partner, Salesforce e le aziende associate o simpatizzanti dello User Group, una serie di pillole informative online e/o altre modalità più flessibili d'incontro, per andare a completare il palinsesto di attività e tematiche di interesse per i prossimi mesi.

Lo User Group coglie l'occasione per esprimere le proprie congratulazioni e dare un caloroso benvenuto nella nuova posizione di Country Leader per l'Italia a Vanessa Fortarezza. Vanessa Fortarezza è in Salesforce dal 2015, e prima di questa nomina era Senior VP Sud Europa per la Pubblica Amministrazione.

Al contempo diamo un caloroso benvenuto ad Antonio Sapienza (Regional Sales Director in Salesforce), come nuovo referente per lo User Group USFIT, prendendo il testimone da Tommaso Fè che a sua volta si focalizzerà sul suo nuovo ruolo di Regional Sales Director per il settore Banking, a seguito del suo precedente ruolo di Head of Platform Italy e del preziosissimo lavoro svolto nel supportare e seguire la nostra community. Auguriamo a Tommaso il meglio e successi nella sua nuova sfida ed al contempo auguriamo lo stesso ad Antonio, con il quale siamo ansiosi di proseguire le nostre attività, beneficiando dell'ausilio del suo importante supporto alla nostra community.

LA PAROLA AGLI USER GROUP

GUPS



IL DIGITALE COME ABILITATORE DELLA SOSTENIBILITÀ

L'approccio agli obblighi normativi

Sostenibilità e ESG sono probabilmente la parola e l'acronimo più citati oggi in relazione alle linee strategiche delle aziende, insieme a "Intelligenza Artificiale". L'attenzione alle **tematiche ambientali (E), sociali (S) e di Governance (G)** ha acquisito crescente importanza negli anni: da "strumento" prettamente di comunicazione, usato a volte a sproposito per lucidare brand impolverati, la sostenibilità si è dimostrata un chiaro fattore competitivo, in grado di creare valore aggiunto e sviluppare nuove opportunità di business. In questo scenario anche il legislatore è intervenuto con sempre maggiore attenzione, richiedendo alle imprese nuovi adempimenti normativi, in particolare in merito alla **rendicontazione**.

Come il **digitale** può aiutare le aziende da questa prospettiva e nel loro "viaggio" verso la piena sostenibilità? Se ne è parlato lo scorso 14 giugno a Vicenza, presso la sede di **CUOA Business School**, in un incontro intitolato "**Sostenibilità - Il ruolo del digitale per creare vantaggio competitivo e prepararsi alle novità normative**", organizzato da CUOA in collaborazione con **AUSED, GUPS e SDG Group**.

Riccardo Paolini

- Head of Business Development & Offering
SDG Group Italy

Introdotta da **Paolo Sassi**, Presidente del GUPS, l'evento ha fornito molti spunti di riflessione grazie ai contributi accademici, con **Cecilia Rossignoli**, Professore ordinario Università degli Studi di Verona e Referente scientifico Digital Business & Society Forum, CUOA Business School, imprenditoriali, con **Benedetta Pezzutto**, Laureata in Economia e Gestione Aziendale all'Università Cattolica del Sacro Cuore, con **Gianluca Tacchella**, CEO, Carrera Jeans, e di visione dello scenario attuale grazie a **SDG Group**, società leader a livello italiano e globale nella consulenza su **Data & Analytics**.

Riccardo Paolini, Head of Business Development & Offering di SDG Group, ha illustrato il percorso che la stessa SDG sta affrontando tramite l'adozione di specifici KPI costantemente monitorati e spiegato, insieme ad **Arnaldo Abruzzini**, Sustainability Senior Advisor di Yellowknife & Partners - società con cui SDG ha sviluppato una partnership -, come Data & Analytics possano fornire soluzioni digitali avanzate per processi sostenibili. Hanno anche affrontato come presto si inseriranno **nuovi obblighi normativi**: l'entrata in vigore a partire dal 2024 della rendicontazione societaria di sostenibilità (Corporate Sustainability Reporting Directive - CSRD) renderà la pubblicazione del bilancio sociale obbligatoria per tutte le imprese medio-grandi. Queste ultime produrranno un **effetto a catena** derivante dalla necessità di raccogliere informazioni rilevanti **lungo tutta la loro filiera**.

SDG ha sviluppato un **acceleratore con SAP Datasphere e SAP Analytics & Planning Cloud** per ridurre i tempi di adozione di una soluzione che aumenti il controllo dei processi che riguardano la sostenibilità e aumenti la sensibilità sugli obiettivi di medio-lungo termine da raggiungere. Con esso si integrano e si **armonizzano i dati** - numerosi ed eterogenei - in un modello unico e condiviso per redigere il **prospetto di sostenibilità** consuntivo; si assegnano target attraverso un workflow distribuito. Inoltre rende possibile calcolare la complessità dei processi di raccolta dei dati per intraprendere un percorso di semplificazione consapevole; valutare l'andamento delle **classi di KPI** secondo le differenti tassonomie (interne e European Sustainability Reporting Standards), i parametri di rilevanza strategica dei singoli KPI e il raggiungimento di target. La soluzione è pensata per agevolare gli audit interni ed esterni attraverso una data governance centralizzata.



IL PUNTO DI VISTA DEL CIO

Se vuoi arrivare primo corri da solo, se vuoi arrivare lontano, cammina insieme.

Italo Candusso

IT Manager Chiapparoli Logistica SpA

SECONDO INCONTRO OSSERVATORIO AUSED IL NUOVO EQUILIBRIO TRA CLIENTE E FORNITORE NELL'ECOSISTEMA ICT

Questo antico proverbio africano (la saggezza dell'esperienza), sintetizza una realtà che abbiamo probabilmente sperimentato, se non tutti, in molti sicuramente e che ben si può applicare a molti contesti della vita, personale, familiare, e anche e soprattutto professionale.

Rappresenta bene anche il momento di trasformazione che la società sta attraversando, e, nello specifico, delle aziende alle prese con una trasformazione ed un'evoluzione che abbiamo imparato a definire e chiamare trasformazione digitale per poter rappresentare qualcosa che è in corso, ma con modalità spesso differenti a seconda degli ambiti aziendali in cui viene ad essere svolta, dal livello culturale e di preparazione delle persone preposte ad attivarla, dagli obiettivi posti, alle volte non chiari e definiti, dalla resistenza al cambiamento che è spesso uno dei freni principali al cambiamento.

Una trasformazione che abbraccia il contesto in cui viviamo permeandone tutti gli aspetti del quotidiano vivere, fino alle estreme evoluzioni ancora sotto forma di progetti o idee non ancora disponibili a livello del singolo utente che sia personale o professionale. In questo insieme coinvolgente e anche sconvolgente di conoscenze, capacità, comprensione e propensione alle nuove tecnologie e a nuovi paradigmi di processo e concettuali si inserisce, e ne è protagonista, il rapporto tra tutte le parti coinvolte, dell'offerta e della domanda, con ruoli diversi e spesso opposti o antagonisti.

Nel rispetto dei propri ruoli, il rapporto tra domanda e offerta, tra i CIO/IT Manager da una parte e i vendor, i partner e i system integrator dall'altra, è elemento fondamentale per l'obiettivo comune di soddisfazione reciproca e di supporto nella trasformazione digitale delle nostre aziende e del nostro paese.

Da anni parliamo di partnership, di rapporto win-win, di collaborazione, ma allo stesso tempo i dati presentati nell'esauritiva analisi di Giancarlo



Capitani del rapporto di AUSED e Net Consulting, ci mostrano però elementi importanti di riflessione e osservazione per comprendere e indirizzare maggiormente il coinvolgimento di tutti gli attori interessati.

CIO e IT Manager si sentono sì in grado di rispondere alle esigenze di business, di incrementare l'efficienza operativa, di ridurre il time to market; per poterlo fare devono poter contare sul supporto, la collaborazione, ma soprattutto la comprensione delle proprie esigenze da parte dei corrispondenti protagonisti del mercato, Software Vendor, Service Provider e system integrator.

I temi fondamentali ed in crescita sono Business Intelligence e Reporting, Cybersecurity, Servizi Cloud SaaS, Modernizzazione Applicativa, Data Infrastructure, Soluzioni per il Digital customer, Data Management.

La tecnologia assume valore per quanto dimostra di poterne portare al business aziendale, che possa essere diffusa culturalmente all'interno dell'azienda, che sia in grado di portare risultati positivi e misurabili in un breve periodo, che riesca a semplificare problematiche complesse. In tutto questo il ruolo del Vendor è fondamentale e, di conseguenza, il rapporto che riesce a stabilire con il CIO comprendendone le sue esigenze e dell'azienda cliente stessa. Anche nel poter fornire un supporto in termini di conoscenze e competenze richieste dal mercato e non immediatamente disponibili nelle risorse aziendali interne.

Se l'utilizzo di Vendor specializzati su SW, piattaforme e Global Vendor ICT è aumentato, non così corrispondente è il livello di soddisfazione rilevato dall'analisi nell'ultimo anno che anzi risulta diminuito non poco per quanto riguarda Software Vendor, System Integrator (e quest'ultimi che si trovano spesso in mezzo tra CIO e Vendor cercando di mediare tra le rispettive esigenze e necessità) e Cloud Provider.

L'aumento delle materie prime, dei servizi, del costo del lavoro, la rapidità dei cambiamenti e delle richieste dei mercati, insieme certamente alle tensioni internazionali, hanno effettivamente portato ad un aumento dei costi delle soluzioni software, dei contratti, delle tariffe professionali, e questo è stato largamente percepito dalla domanda forse anche come un po' esasperato rispetto ai reali dati di mercato disponibili, e questa situazione non giova certamente ad una relazione collaborativa tra CIO e Vendor.

I temi rilevati dai CIO, nei confronti dei vendor, sono spesso l'incapacità di comprendere le reali esigenze del Business, di non investire in soluzioni che siano allineate alle reali esigenze aziendali, la mancanza di esempi di casi di successo replicabili, e una forma di difesa di posizione che dovrebbe invece diventare un investimento di partnership a medio e lungo termine tra i CIO e i Vendor.

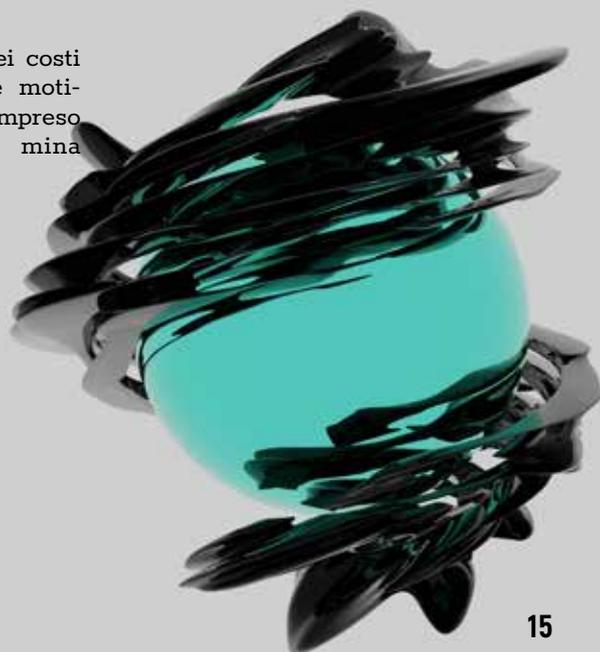
Le organizzazioni aziendali, ed i CIO nello specifico, rilevano spesso anche una mancanza di fiducia tra le parti, difficoltà nel reperire i corretti riferimenti in caso di criticità impreviste, nel gestire la relazione tra i System Integrator e gli ISV, o, anche, la assolutamente non proficua (ai fini di una buona collaborazione), tendenza a rivolgersi direttamente alle LOB, bypassando il ruolo del CIO.

Un aumento dei prezzi e dei costi deve essere ragionevole e motivato, quando non viene compreso e/o percepito come tale mina

direttamente il rapporto di fiducia che è fondamentale per una buona collaborazione, così come termini e dettagli di licensing e contrattuali non chiari o troppo complessi, tutti questi aspetti rendono difficoltoso dimostrare il valore di una soluzione o di una manutenzione software soprattutto verso il management aziendale direzionale.

Dovrebbe esserci una maggiore disponibilità (da parte dei vendor) ad una condivisione del rischio e dell'investimento, alla capacità di trovare le giuste vie di accesso a fondi disponibili per l'innovazione, per esempio tramite il PNRR, ad iniziative di innovazione che possano essere costruttive anche a livello sistemico e non solo in casi specifici e determinati.

D'altra parte, anche nella relazione tra i Service Provider ed i CIO vengono rilevate, dai SP, situazioni di criticità e limitanti un concreto rapporto costruttivo. Sovente i CIO favoriscono maggiormente l'aspetto economico e finanziario, spingendo ad effettuare gare al ribasso, o richiedendo sempre maggiori sconti, o anche cercando di mantenere quanto realizzato in passato e preferendo limitare l'introduzione di nuove proposizioni di valore.



Da parte loro, i Service Provider riconoscono che in diversi casi esiste una difficoltà nel rispondere e declinare i servizi per quanto richiesto dallo specifico del business del cliente, e che un certo turnover delle figure tecniche più rilevanti non supporta una buona continuità del servizio offerto, come anche l'individuare gli interlocutori corretti in caso di eventi critici e/o imprevisti.

Non meglio si presenta la situazione relativamente ai Software Vendor, anzi gli aspetti critici rilevati dai CIO sono significativi di una grande difficoltà nel trovare Service Provider in grado di utilizzare correttamente ed efficacemente le soluzioni proposte, ed ancora una propensione ad effettuare gare al ribasso, una mancanza di allineamento tra i Software Vendor e i Service Provider nell'essere in grado di proporre soluzioni condivise ed aggiornate, o anche una difficoltà di comprensione dei reali bisogni dell'azienda tra i CIO e i System Integrator.

Un punto di accordo tra CIO e Software Vendor, si trova, d'ambo le parti, nel riconoscere, con una certa rilevanza, poca attenzione verso il cliente se non in occasione dei rinnovi contrattuali, poca trasparenza sui prezzi, propensione invece nel proporre iniziative commerciali in modo aggressivo anche quando non realmente rilevanti per il cliente, poca capacità nell'offrire soluzioni realmente corrispondenti alle specifiche esigenze del business del cliente.

Alla luce di quanto descritto sinteticamente, quali possono essere delle modalità di supporto che possano aumentare la collaborazione ed il coinvolgimento degli attori dell'ecosistema ICT per rendere davvero proficua per tutti la convivenza nel rispetto dei rispettivi ruoli?

Probabilmente non esiste una sola e definitiva soluzione, ma è un percorso che deve essere assolutamente fatto insieme, utilizzando anche il grande

supporto di esperienza e conoscenza che l'attività associativa (AUSED) può fornire nel confronto tra le parti, nella comprensione delle dinamiche soggettive e collettive, quindi nell'indirizzare e cercare di far convergere gli interessi diversi. Questi stessi interessi devono contribuire ad una sempre più efficiente ed efficace collaborazione tra tutti gli attori coinvolti, CIO, Software Vendor, Service Provider, System Integrator, tramite attività di ricerca, analisi dei dati rilevati, stesura di linee guida, tavoli di lavoro come quello appena svolto, tracciatura di "good practices", in un'ottica di sempre maggiore chiarezza, trasparenza, condivisione, collaborazione e fiducia reciproca, in una reale dinamica vincente per tutti, per raggiungere realmente quell'obiettivo comune e condiviso di equilibrio e soddisfazione reciproca teso al supporto nella trasformazione digitale delle nostre aziende e del nostro paese.



CONVEGNO AUSED E FEDERMANAGER

L'intelligenza artificiale utile anche nelle PMI

Francesco Pezzutto

Chief Information & Digital Transformation Officer
Friul Intagli Industries SPA

Daniele Gamba

CEO AI Sent

TANTE OPPORTUNITÀ, MA ANCHE QUALCHE RISCHIO. PER QUESTO SERVE FORMAZIONE, CONOSCENZA ED ANCHE UN PIZZICO DI SPIRITO CRITICO NELL'USARE L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE IN AMBITO PRODUTTIVO. SE NE È PARLATO NEL CONVEGNO ORGANIZZATO DA AUSED A TREVISO

Intelligenza artificiale avanti tutta. Anche per le piccole e medie aziende del manifatturiero. A patto però di innalzare formazione e conoscenza dello strumento, specie per quello che riguarda ancor i suoi limiti, e di usarla sempre con spirito critico. È quanto è emerso dal convegno "Oltre ChatGPT: applicazioni reali dell'IA nell'industria manifatturiera", tenuto di fronte ad una platea numerosa di Imprenditori e Manager presso UNIS&F LAB di Treviso ed organizzato da Aused con Federmanager, UNIS&F, la società di servizi e formazione del Sistema Confindustria, assieme ed SDG Group, socio dell'offerta Aused. Convegno, che oltre a tracciare lo stato dell'arte dell'uso e delle opportunità dell'IA, ha anche mostrato alcuni esempi di applicazioni reali in azienda.

Quando si parla di Artificial Intelligence ci si riferisce spesso al Machine Learning, ovvero gli algoritmi che imparano dai dati. Spesso questi algoritmi sono formati da una o più reti neurali, strutture che approssimano il funzionamento del neurone biologico. Quando abbiamo «tanti neuroni» in strutture profonde, si fa riferimento al deep learning.

La maggior parte degli algoritmi apprende per ottimizzazione numerica. Si definisce un algoritmo, gli si danno in pasto i dati ed un task nel quale deve cercare di performare al meglio, iterando svariate (milioni) di volte cambia i suoi parametri per essere performante sui dati che ha a disposizione. Nello sviluppare, integrare o interagire con gli algoritmi di Intelligenza Artificiale è quindi bene ricordarsi che al suo cuore vi sono dei dati ed un obiettivo.

L'AI è pervasiva sia nei settori che nei processi. Non è una rivoluzione in sé, ma un modo efficace di risolvere problemi o di acquisire un vantaggio competitivo diverso. Con l'ottica industriale ha senso mappare i punti di contatto tra algoritmi e processi in cui si può aver il maggior beneficio (il famoso budget) per definire i contorni di un problema che è risolvibile o lo sarà. Dal procurement, marketing, R&D alla produzione, logistica, customer service, ..., mappare i touchpoint con gli algoritmi consente di identificare le aree con il maggior ROI.

Gli algoritmi hanno i loro limiti, ragionano spesso per pattern appresi e sui quali è molto complesso avere il controllo ed interpretazione. È fondamentale che le persone che si interfacciano, più o meno consapevolmente, con un algoritmo, siano formate per comprenderne utilità e limiti. Solo in questo modo si crea il giusto livello di fiducia, di esperienza per capire quando è utile e quando invece riprendere il controllo



STATO DELL'ARTE DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE.

Passiamo sinteticamente in rassegna alcuni dei principali ambiti delle applicazioni dell'Intelligenza Artificiale.

MODELLI GENERATIVI.

Negli ultimi mesi sono diventati pubblicamente disponibili diversi modelli di deep learning che afferiscono alla famiglia dei modelli generativi per la generazione di testo, immagini, video, audio, modelli 3D, ecc. Questi algoritmi (modelli) sono addestrati su enormi quantità di dati con enormi potenze di calcolo e hanno raggiunto livelli di qualità in molti casi superiori all'uomo medio.

GENERAZIONE CONTENUTI E RICERCA SEMANTICA.

Tutte le aziende hanno necessità di generare nuovi contenuti, si vanno via via a delineare diversi use case, per generare quindi:

- testo, per mail, articoli, post, ecc.
- codice sorgente (es. SIEMENS @ Hannover Messe 2023)
- nuove immagini, video, ecc. per contenuti
- nuovi design di prodotto
- schemi elettrici, progetti esecutivi, ecc.

Sono algoritmi a supporto, per potenziare le capacità e la produttività dei nostri collaboratori. Peccano però di ragionamento e spirito critico. Possono essere usati per ricercare in grandi quantità di documenti e farseli riassumere (in certi casi).

OTTIMIZZAZIONE ENERGETICA.

L'efficientamento energetico di edifici, macchine e processi industriali passa da una continua ricerca dell'ottimo in quel momento e da una più ampia comprensione delle abitudini.

Per questo algoritmi come quelli di Reinforcement Learning consentono di mettere degli agenti che entro certi limiti continuano ad operare per minimizzare i consumi.

SUPPORTO ALLE DECISIONI.

Algoritmi causa-effetto condividono con gli esperti di processo la conoscenza di come funziona davvero il mondo e riescono a creare sistemi a supporto delle decisioni estremamente più accurati, come ad esempio:

- Forecasting e simulazione scenari
- Troubleshooting con ricerca delle cause
- Operatori «virtuali» As-a-service
- Raccomandazione su impostazioni, manutenzioni,

CONTROLLO QUALITÀ.

Nuovi algoritmi, basati su strutture «backbone» più grosse consentono di apprendere rapidamente cosa si intende per prodotti sani e difettati di fatto consentendo

- Una maggior accuratezza dell'ispezione automatica
- Un adattamento molto più rapido ai cambi di produzione

Con 20 immagini sane (e una buona dose di conoscenza pregressa) si riesce ad adattare un algoritmo a riconoscere i difetti di un nuovo prodotto.

LOGISTICA.

Le operazioni della logistica, di carico, scarico e movimentazione, possono essere prese in carico da robot e algoritmi capaci di adattarsi ad alcune variabilità.

PREDICTIVE & ANOMALY DETECTION.

Sia nella manutenzione, che nei processi, algoritmi in grado di prevedere condizioni di fault o limite, andando in parte a creare modelli di deterioramento delle performance, in parte a sfruttare simulazioni o dati sintetici generati. Ottimi per migliorare l'OEE e gli indici di performance dei processi.

ROBOTIC PROCESS AUTOMATION.

L'elaborazione di dati anche non strutturati come immagini o pdf, può essere ampiamente sfruttata per automatizzare processi ripetitivi e spesso a scarsissimo valore aggiunto che ad oggi vengono fatte manualmente. L'elaborazione di fatture, richieste di assistenza, dati da integrare o matchare tra file diversi, può essere fatto con algoritmi sia di computer vision che di elaborazione testo.

SCHEDULING DELLA PRODUZIONE.

Lo scheduling della produzione è un'altra applicazione in cui uno o più algoritmi collaborano per prevedere gli ordini di produzione, ottimizzare gli attrezzaggi e le manutenzioni per massimizzare efficienza e saturazione delle linee. Si può vedere lo scheduling anche come planning di attività, o luoghi, in generale in cui l'AI è diventata molto efficiente nel trovare soluzioni approssimate ma vicine all'ottimo.

REVERSE ENGINEERING.

Ricostruire un modello 3D, di un componente o di un prodotto per farne un redesign o riprodurlo è storicamente un problema difficile. NVIDIA a Giugno 2023 ha rilasciato Neurangelo, un algoritmo per ricostruire 3D estremamente accurati solamente da un video con uno smartphone.

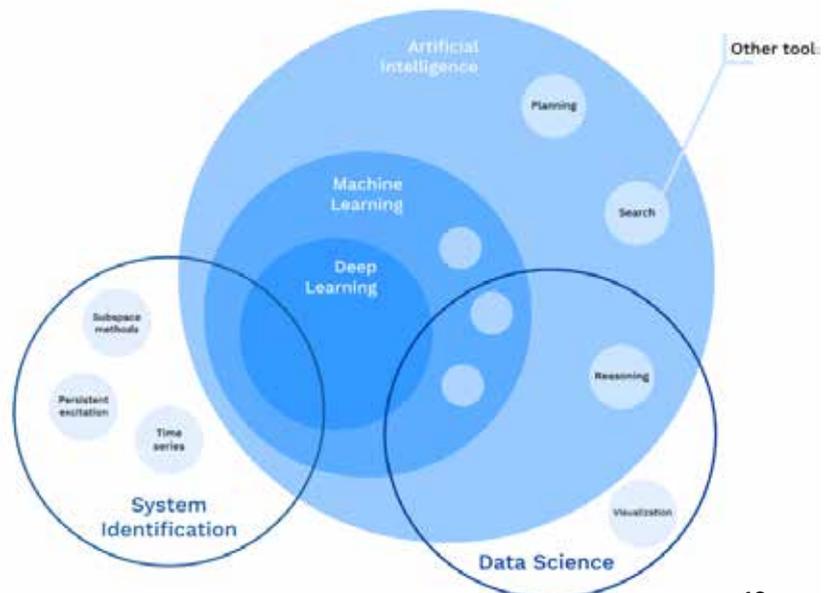
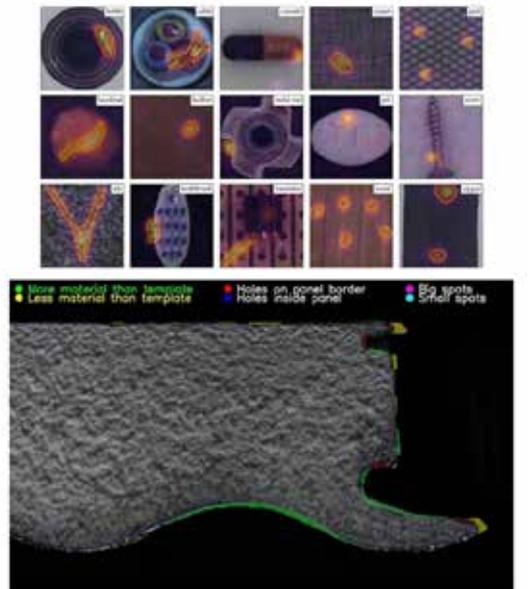
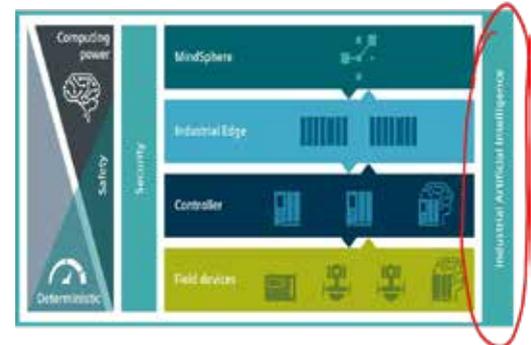
CONCLUSIONI

“L’uso dell’intelligenza artificiale nelle aziende – ha affermato Daniele Gamba, docente del corso Machine Learning Università di Bergamo e Ceo di AI Sent, selezionato da Forbes Italia tra i 100 innovatori italiani under 30 del 2023, – ha svariate applicazioni: dagli algoritmi generativi, utili ad esempio nella creazione di un nuovo design di prodotto, a robot che fanno packaging, dall’ottimizzazione energetica al supporto alle decisioni, dal controllo della qualità alla gestione della logistica di carico-scarico, dall’analisi predittiva nella manutenzione all’automazione dei processi. Visto il loro vasto utilizzo, bisogna però saper intercettare bene quali sono effettivamente quei punti dove ad un investimento in AI, l’azienda avrà poi un effettivo ritorno sul reddito”.

Quello che manca, ha continuato il professor Gamba, è ancora lavorare sull’aspetto della formazione: “Dove le intelligenze artificiali peccano pesantemente è in ragionamento e spirito critico. Gli algoritmi, inoltre, possono anche sbagliare quindi non vanno mai lasciati liberi a sé stessi, ma serve competenza per capirne i limiti”. E proprio su questi limiti è intervenuto il giornalista esperto del mondo digital **Marco Schiaffino**, Direttore Responsabile della rivista specializzata ZEROUNO, raccontando due casi eclatanti: “Il primo è quello riguardante la selezione dei curricula per l’assunzione di personale di una nota azienda internazionale, che si è accorta come l’algoritmo di intelligenza artificiale aveva cominciato a scartare automaticamente tutte le donne. Questo perché l’algoritmo era stato addestrato su dati precedenti e avevo acquisito dei pregiudizi già presenti. La lezione è che, a volte, rischiamo di trasferire i nostri pregiudizi all’intelligenza artificiale. Il secondo esempio è il caso di un avvocato statunitense che si è presentato in udienza con una memoria scritta grazie all’aiuto dell’intelligenza artificiale, la quale pur di fargli vincere la causa si era inventata di sana pianta dei precedenti inesistenti. L’avvocato se l’è cavata con una multa, ma questo

dimostra come serva molta cautela nell’addestramento e nell’uso delle intelligenze artificiali”.

“Questo incontro - ha concluso **Francesco Pezzutto**, “Chief Information & Digital Transformation Officer” di Friul Intagli Industries e Consigliere di Aused – ha avuto l’obiettivo di offrire divulgazione e formazione sul distretto manifatturiero della nostra realtà, che può innestare processi virtuosi di sperimentazione e di adozione di questo tipo di applicazioni. Sicuramente dopo questo incontro, le aziende hanno una consapevolezza di cosa possono adottare già da subito, di cosa possono provare e di quali vantaggi possono ottenere dall’applicazione di questo tipo di tecnologie”. E sull’uso delle AI anche in realtà medio piccole, come quelle del tessuto produttivo trevigiano, Danile Gamba ha aggiunto: “L’intelligenza artificiale può essere utile perché è un modo di semplificare alcune fasi del lavoro che, a prescindere dalla dimensione dell’azienda, sono comuni, come la gestione amministrativa, la produzione o la gestione degli ordini. Ma è anche un modo per preservare in azienda know-how e conoscenza specifiche, che tramite gli algoritmi si possono mantenere e far proprie, raccogliendo le proprie competenze verticali in dati, per accentuare ulteriormente il proprio vantaggio competitivo”.



Indagine Aused Certego

LA RICERCA CONDOTTA DA AUSED E CERTEGO PER ANALIZZARE LO STATO DI SICUREZZA DELLE AZIENDE ITALIANE.

LA RICERCA È BASATA SU UN CAMPIONE SIGNIFICATIVO DI ASSET (1.283.519) MONITORATI ALL'INTERNO DELLA PIATTAFORMA MDR CERTEGO PANOPTIKON®, CHE NASCE PER CONFRONTARE I VOLUMI DI ATTACCO AVVENUTI NEI PRIMI MESI DEL 2023 CON QUELLI VERIFICATISI NELLO STESSO PERIODO DELL'ANNO PRECEDENTE.

“State of Cybersecurity” è la ricerca condotta da AUSED* in collaborazione con Certego per analizzare i livelli di sicurezza delle aziende italiane

Dalla ricerca, che diventerà strutturale presentando i dati di analisi aggiornati ogni 3 mesi, **emerge un dato allarmante**: nei primi 6 mesi del 2023 sono aumentati del 36% i tentativi di attacco verso network e del 69% quelli a dispositivi endpoint rispetto all'anno precedente

Un fenomeno scaturito dall'avvento della digitalizzazione, che ha aumentato il numero di dispositivi aziendali, rendendo di fatto possibile per i criminali informatici accedere in modo più semplice a reti non adeguatamente monitorate.

“La sfida che si pone oggi per le aziende ma anche per gli enti pubblici – spiega Alessandro Caleffi, consigliere AUSED - è rendere più strutturale e incrementare gli investimenti per la lotta agli attacchi

informatici. È altresì necessario una formazione adeguata per tutti i dipendenti. Come si evince da questa ricerca non ci sono aziende o settori merceologici immuni da possibili attacchi. Per questo occorre investire in strumenti adeguati per tutelare i dati che ogni giorno vengono custoditi e scambiati in rete, al pari della salvaguardia della reputazione aziendale e della fiducia dei propri clienti e investitori”.

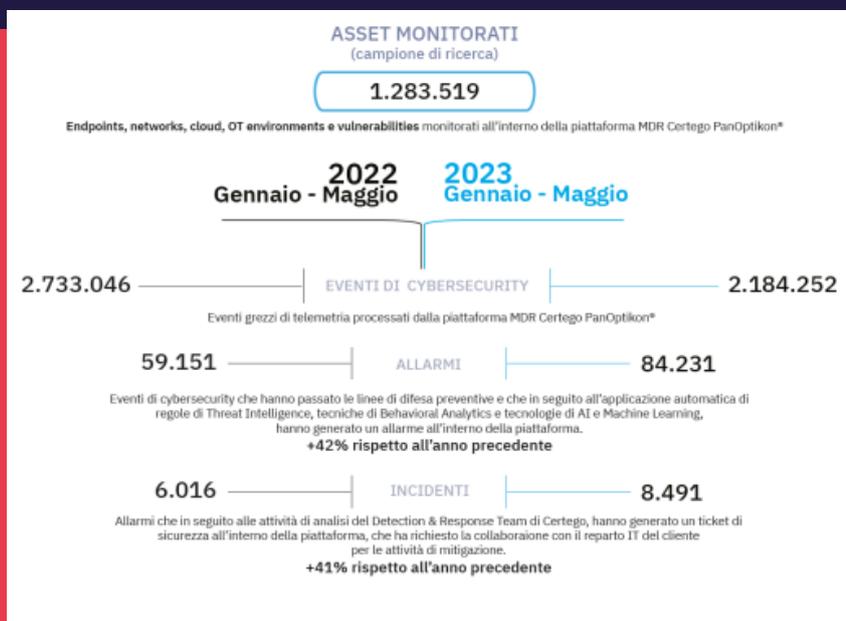
Solo nel 2023 sono aumentati del 42% gli attacchi informatici capaci di superare le prime linee di difesa, intaccando così la sicurezza delle organizzazioni.





“I cybercriminali si dimostrano sempre più abili nel sapere individuare gli asset strategici aziendali e quindi veicolare attacchi potenzialmente molto pericolosi per il business. È necessario investire su tecnologie di difesa adattive, in grado di studiare e anticipare le mosse dei criminali e che consentano di adattare repentinamente le linee di difesa alle nuove necessità del panorama informatico internazionale - spiega Bernardino Gregorio Grignaffini, CEO & Founder di Certego. Anche il monitoraggio 24/7 delle infrastrutture rappresenta una prerogativa fondamentale nella lotta al cybercrime.

Dalla ricerca emerge che nel mirino dei cyber attacchi non solo sono finiti i settori legati ad educazione, ricerca, salute ed energia, ma anche le realtà in ambito fashion & design, che hanno assistito ad un aumento delle minacce informatiche del 37%, seguite dalle organizzazioni manifatturiere (+35%), chimiche e farmaceutiche (+28%) e legate alla Pubblica Amministrazione (+20%).



Il primo semestre del 2023, dunque, conferma l'aumento del livello degli attacchi che, sempre di più, colpiscono gli asset critici aziendali e conferma che **le sole strategie di prevenzione non possono più essere sufficienti**. Senza il ricorso a strategie e soluzioni di sicurezza in grado di filtrare e gestire in maniera automatizzata specifiche tipologie di attacchi, i reparti IT dovrebbero destinare quasi la totalità delle risorse alla gestione degli incidenti, a discapito delle attività più strettamente correlate al business aziendale.

La voce del Partner

INTERVISTA A GIOVANNI MARTA



PROFILO PROFESSIONALE DI GIOVANNI MARTA

Giovanni Marta è Partner del Gruppo Arsenalia, dove si occupa di business development seguendo il posizionamento dell'offerta complessiva delle 16 aziende e brand del gruppo.

Arsenalia copre le principali esigenze di clienti di medie e grandi dimensioni relative alla system integration e ai digital services. Il suo percorso professionale nel campo della system integration inizia più di 25 anni fa, in ambito SAP, con la creazione di Altevie Technologies nel 1998. Prosegue poi con un'evoluzione e ampliamento delle esperienze con la nascita nel 2003 di Altitudo, società specializzata nel mondo Microsoft.

L'ingresso nel mondo dei digital services avviene nel 2013 con la nascita dell'agenzia creativa Vulcano Agency. Il suo percorso continua ad unire ad uno spirito imprenditoriale una naturale spinta a partecipare attivamente alla trasformazione continua delle aziende in termini di processi, tecnologia e innovazione.

ARSENALIA

Raccontaci di te e della tua azienda

Come Partner, vorrei concentrarmi su Arsenalia, un Gruppo che si è rapidamente affermato nel panorama europeo dei servizi professionali tecnologici.

In un decennio, abbiamo raggiunto traguardi significativi: siamo cresciuti fino a contare quasi mille persone nel nostro team, proiettando un fatturato di 100 milioni di euro. Abbiamo stabilito una base di clienti solida e fidelizzata, coinvolgendo circa 500 organizzazioni, prevalentemente aziende di medie e grandi dimensioni, con sede in tutta Europa.

Il nostro portfolio di servizi è trasversale con progetti altamente

innovativi nelle aree People, Customer ed Enterprise. Offriamo consulenza strategica nell'ambito della System Integration e ci dedichiamo alla comunicazione creativa multicanale, con un'attenzione crescente anche al mondo della cybersecurity.

In termini di partnership, le aziende del Gruppo sono affiliate con alcuni dei più grandi nomi dell'industria tecnologica tra cui Microsoft, SAP, Salesforce e Adobe, permettendoci di offrire soluzioni di qualità superiore ai nostri clienti.

Un altro elemento distintivo è il nostro impegno nel campo dell'innovazione. All'interno del Gruppo abbiamo team

specializzati che esplorano temi quali l'Intelligenza Artificiale, il Web 3.0, le tematiche ESG, l'agilità organizzativa e il mondo "phygital". È motivo di orgoglio affermare che alcuni dei progetti più innovativi nell'ambito e-commerce, CRM o ERP a livello globale sono stati portati avanti proprio da questi team.

Una delle nostre missioni fondamentali è realizzare attività che hanno un impatto sociale e che valorizzano le persone. I nostri servizi di consulenza sono orientati al successo aziendale e al benessere dei dipendenti, creando valore per tutti gli stakeholder.

Come avete conosciuto Aused e perché avete scelto di associarvi

Il nostro legame con AUSED affonda le radici in una storia di interazioni reciproche che ha origine diversi anni fa, creando terreno fertile per una collaborazione più strutturata. Oggi, considerando l'importanza che Arsenalia ha acquisito nel panorama europeo, abbiamo voluto

approfondire questa sinergia. La nostra posizione di riferimento per i CIO in tutta Europa, facilitata dalle solide partnership con i giganti del settore, ha contribuito a rendere la nostra partecipazione alle attività di Aused un valore aggiunto.

Come partner, vediamo questo network un'occasione per condividere le nostre competenze e ascoltare da vicino le esigenze dei CIO. In questo modo possiamo supportarli nel trovare soluzioni veloci e efficienti rispondenti alle loro esigenze, sempre mutevoli e derivanti dai cambiamenti rapidi che le nuove tecnologie introducono.



La vostra presenza in AUSED è rilevante: ci racconti quale valore state portando agli associati?

Questo è il primo anno come membri di AUSED, crediamo di poter contribuire significativamente grazie alle nostre esperienze internazionali. Siamo in stretto contatto con CIO di aziende di rilievo provenienti da Austria, Regno Unito, Francia, Svizzera e Stati Uniti. Questa

prospettiva globale ci dona una visione ampia e una vasta gamma di esperienze che desideriamo condividere con gli associati di AUSED.

Nutriamo particolare interesse nell'aderire ai GUPS, che ci permettono di mettere a disposizione il nostro

expertise e le nostre prospettive internazionali, beneficiando dello scambio attivo di approcci e punti di vista nel dialogo con gli altri membri.

Quale nuova contribuzione ti piacerebbe portare in associazione?

Abbiamo una serie di idee su come ampliare ulteriormente il valore dell'associazione e dei suoi membri. Assumendo un ruolo proattivo all'interno della struttura AUSED, siamo convinti che la nostra prospettiva internazionale e il nostro approccio all'innovazione possano apportare una nuova ventata di freschezza alle considerazioni strategiche degli altri membri dell'associazione.

Stiamo valutando inoltre di realizzare dei laboratori dedicati esclusivamente ai CIO membri di AUSED, focalizzati sull'innovazione e la condivisione delle ultime tendenze, casi studio e best practices in modo collaborativo. Riteniamo questa iniziativa uno strumento efficace per accelerare la trasformazione digitale e affrontare sfide comuni in maniera sinergica.

Le nostre sedi a Venezia, Treviso, Padova, Roma e Milano sono aperte alle attività dell'associazione, come ad esempio eventi, workshop e incontri di networking, a beneficio di tutti i membri coinvolti.



Quali sono i piani per il futuro di Arsenalia?

Arsenalia, nata come una “house of brands”, ha sviluppato un ecosistema attorno alle sue competenze specializzate. In questo scenario di continui cambiamenti socioeconomici, la nostra forza risiede nella flessibilità organizzativa: grazie a una struttura decisionale snella, siamo in grado di adattarci rapidamente.

Ad oggi 16 aziende fanno parte del Gruppo Arsenalia. Tra queste realtà - come Alpenite, Altitudo, Amplize e Ccelera - ognuna rappresenta una o più delle nostre aree di eccellenza godendo di grande notorietà nel proprio mercato. La sinergia tra queste realtà ci permette di rispondere rapidamente alle esigenze dei clienti con soluzioni che generano valore per il business sul breve e lungo periodo, assicurandoci proficui rapporti di fiducia e credibilità.

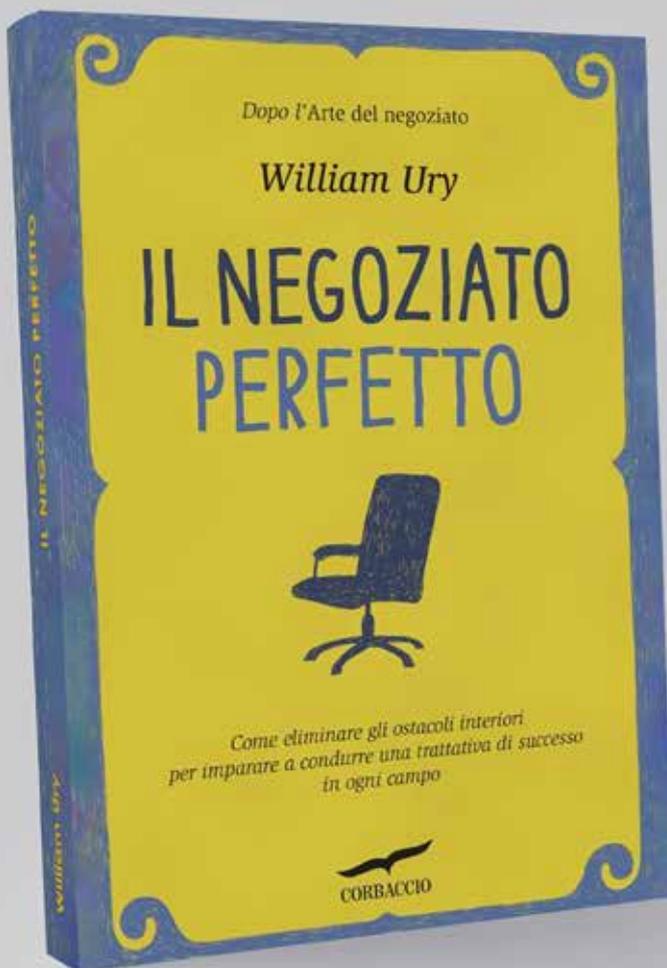
Attraverso un progetto a lungo termine, Arsenalia si impegna per una crescita continua e sostenibile che sarà in grado di generare per i prossimi 100 anni un valore non solo economico, ma anche rivolto alle persone, al territorio e all'ambiente, confermandoci anno dopo anno come un attore significativo sul mercato e un solido punto di riferimento per i nostri clienti e le generazioni a venire.



I rapporti clienti fornitori nei progetti ICT

Gilberto Fucili
-
Probo Viro Aused

Stefano Colombini
-
CSBNO



IL NEGOZIATO PERFETTO

William Ury

Corbaccio, 2015

William Ury, uno dei maggiori esperti mondiali di mediazione in ambito politico, internazionale e aziendale, in questo brillante saggio si pone la seguente domanda: Come eliminare gli ostacoli interiori per imparare a condurre una trattativa di successo in ogni campo?

La risposta che ci propone è che il maggiore ostacolo a un buon accordo e a un rapporto soddisfacente, non risiede quasi mai nella nostra controparte. Il maggior ostacolo siamo noi stessi, con la nostra tendenza a reagire in modi non conformi al nostro autentico interesse. Ma questo ostacolo può tramutarsi nella nostra migliore opportunità. Se impariamo a conoscerci e a capire ciò che ci condiziona, riusciremo anche a conoscere meglio gli altri e ad avere influenza su di loro.

L'autore ci presenta un programma pratico per gestire i conflitti con noi stessi e aumentare in modo straordinario la nostra capacità di negoziare con gli altri, in ogni situazione, professionale e personale, coinvolgendoci in un confronto quotidiano.

Indubbiamente l'attualità ci mostra una fase delicata nei rapporti tra Clienti e Fornitori nell'ICT.

Le tensioni sui prezzi ed il periodo di forte inflazione stanno facendo lievitare i listini e provocano squilibri nei Forecast che i Manager della domanda ICT cercano in ogni modo di non subire.

AUSED nei suoi dibattiti associativi, sempre improntati a franca concretezza, ha aperto tavoli di confronto affinché gli attori in gioco trovino strade win-win di un nuovo equilibrio. Qui ripercorriamo una panoramica di come si svilupparono nel tempo tali rapporti e, ove le dinamiche economiche non ne ostacolino irrimediabilmente la strada, quali sono i valori target di una sana collaborazione. Nell'ICT aziendale si sono vissute diverse fasi storiche.

Nella fase in cui la produzione del software applicativo era sviluppata internamente all'azienda, il fornitore "Dominus" era rappresentato dalla Casa che installava il sistema Mainframe da cui poi si doveva dipendere per evoluzioni ed aggiornamenti. Superato, con l'avvento del Client/Server, il monolite del Mainframe ed il concetto dominante del produrre in "Make" il software applicativo, i rapporti con la fornitura mutarono.

I "Dominus" (IBM, HONEYWELL-BULL, ecc...) che allora avevano voce in capitolo su molte scelte, videro così la loro importanza scemare e lasciare il campo ad una varietà di soggetti. I rapporti quindi si frazionarono in una rete di relazioni molto delicate e decisamente strategiche per una gestione dei Sistemi Informativi puntuale ed evolutiva.

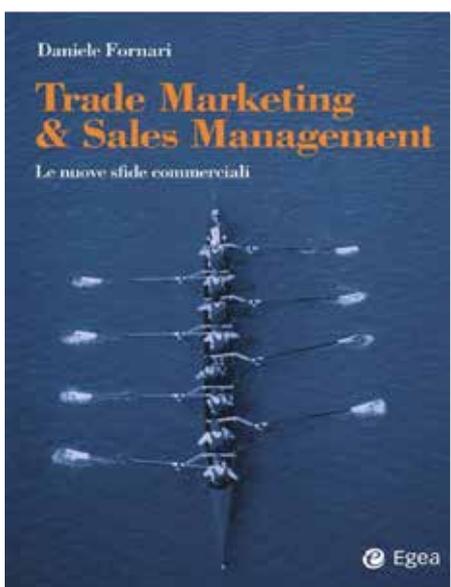
Il CIO allora si trasforma in fine Compratore deputato sia alla scelta che alla trattativa, con un occhio attento ai rapporti di relazione ed un altro alla genialità, funzionalità ed economicità delle soluzioni.

Una buona scelta ed acquisto però non bastano per progetti vincenti. Il valore aggiunto della relazione Compratore/Fornitore si viene a innescare quando tra il Fornitore ed il personale del comparto Informatico si realizza un punto di positiva collaborazione e condivisione per l'efficacia degli obiettivi e risultati.

Sebbene il pericolo di soggetti dominanti il mercato non è mai scongiurato, oggi il valore dei contributi dei Vendor è sentito come un indispensabile elemento di conoscenza e forza per tutti i soggetti che operano nell'ICT.

Altri due consigli di lettura

(per saperne di più sulle sfide)



TRADE MARKETING & SALES MANAGEMENT.

LE NUOVE SFIDE COMMERCIALI

Daniele Fornari

Egea, 2018

NEGOZIAZIONE. PSICOLOGIA E METODO

Francesco D'Arrigo, Fabrizio De Paulis, Arduino Paniccia.

Aracne, 2019





Aused
INFORMA



www.aused.org