

VERSO L'IMPRESA COMPONIBILE

Come SAP Public Cloud ottimizza
i processi aziendali in chiave end-to-end



INDICE

- Introduzione 3
 - Il livello di adozione del public cloud in Italia

- Dall'on-premise al cloud, le principali differenze 4
 - Un cambiamento culturale e organizzativo, non solo tecnologico
 - Modello Opex vs Capex
 - Il valore positivo della standardizzazione
 - Estensioni, più che semplici personalizzazioni

- Esempi e best practice 7
 - Quali aziende possono beneficiare del cloud?
 - L'utilizzo del public cloud nei sistemi ERP
 - Un esempio di impiego nel Manufacturing
 - Una best practice nei Professional Services

- Come scegliere il partner giusto 10
 - GROW with SAP: offerta a misura delle medie aziende
 - SAP e Altea UP, un'alleanza per l'impresa componibile

Introduzione

Il livello di adozione del public cloud in Italia

Il concetto di **composable enterprise** o **impresa componibile** è stato [introdotta da Gartner](#). Secondo la società di analisi statunitense, “un’impresa componibile è un’organizzazione che si adatta al ritmo dei cambiamenti aziendali attraverso l’assemblaggio e la combinazione di applicazioni”. Con ricadute “relative alla tecnologia, all’architettura e ai modelli organizzativi che definiscono il rapporto tra azienda e IT”. Un’architettura di questo tipo, più che essere “nuova”, deve essere orientata ai continui cambiamenti ed è per questo che deve avvalersi di **tecnologie cloud-native** che, a differenza di quelle legacy, garantiscono standard di “continuous delivery”.

A giudicare dagli ultimi dati dell'[Osservatorio Cloud Transformation](#) del Politecnico di Milano, le aziende del nostro paese hanno chiara l’importanza del cloud come piattaforma sottostante all’impresa componibile. Il mercato relativo, infatti, nel 2022 ha superato i 4,5 miliardi di euro, con una crescita del +18% sull’anno precedente. In particolare è il **public & hybrid cloud** a dimostrare la dinamica di crescita più significativa, con una spesa di 2,95 miliardi di euro.

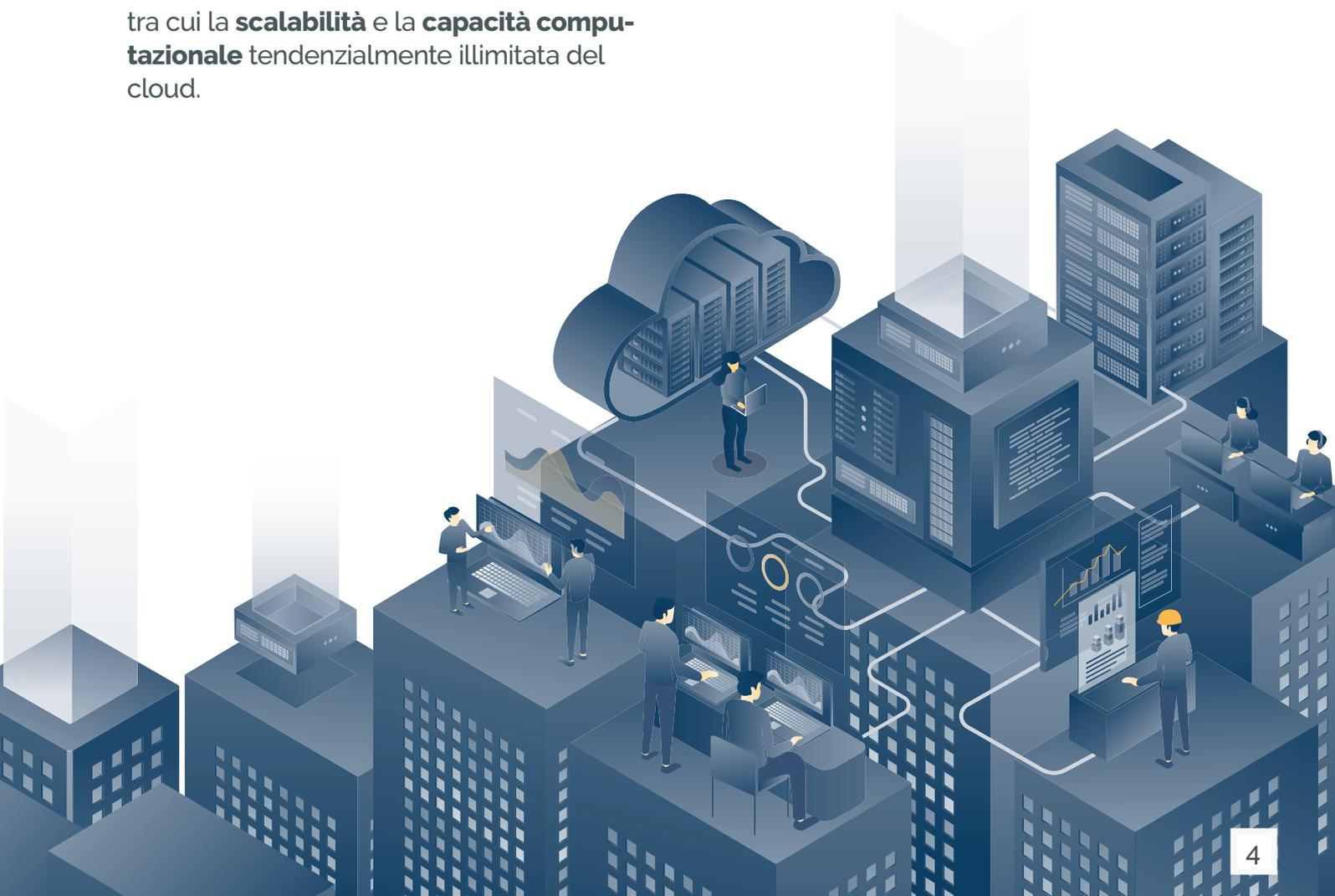
Per capire le ragioni che stanno spingendo le aziende verso la migrazione sulla “nuvola”, con un 44% di erogazione del parco applicativo sul cloud nel caso delle grandi imprese, è bene comprendere le differenze rispetto all’on-premise.

Dall'on-premise al cloud, Le principali differenze

Un cambiamento culturale e organizzativo, non solo tecnologico

È lo stesso Osservatorio del Politecnico a evidenziare le opportunità del cloud computing come abilitatore della **trasformazione digitale** che si pone quale modello di fruizione delle tecnologie in grado di ridurre costi e time-to-market. Oltre a rispondere meglio alle esigenze del business e ai rapidi mutamenti del contesto esterno, permettendo di gestire in maniera più agile l'intero patrimonio IT, il cloud si collega a trend emergenti come l'**intelligenza artificiale**, gli **Analytics** e l'**IoT**. Le **soluzioni on-premise**, installate in locale, non possiedono invece caratteristiche intrinseche tra cui la **scalabilità** e la **capacità computazionale** tendenzialmente illimitata del cloud.

Ecco perché le aziende hanno cominciato ad abbracciare il secondo e ormai sono passate da una prima fase di adozione a una maggiore consapevolezza derivante dalla necessità di competere sugli scenari contemporanei. Scenari che richiedono interventi di modernizzazione applicativa e infrastrutturale favoriti da una progettualità pluriennale, che tenga conto cioè della naturale evoluzione sia del business sia dell'IT a corredo. È quanto occorre per realizzare l'impresa componibile: come sostiene Gartner, non più un portafoglio applicativo con cui affrontare le sfide del passato, ma un nuovo approccio strategico che supporti una visione a prova di futuro.



Modello Opex vs Capex



Un'altra grande differenza che distingue l'on-premise dal cloud è il metodo di pagamento. Nel primo caso prevale la **spesa in conto capitale (Capex)** per l'acquisto di asset fisici che, con riferimento alle tecnologie, ha l'unico vantaggio della proprietà del bene acquistato. Seppure tale spesa, molto onerosa in partenza, possa essere soggetta all'ammortamento nell'arco di un periodo predefinito, il suo valore è soggetto a una rapida erosione a causa dell'obsolescenza dell'IT. Basti pensare a che cosa questo possa significare in termini di lock-in o di mero reperimento di risorse non più disponibili sul mercato per via di sistemi troppo datati. Al contrario l'**Opex identifica i costi operativi**, spesso ricorrenti, che bisogna sostenere per usufruire di un servizio. Non a caso nel cloud si parla di paradigma **as-a-service**, proprio perché il focus è sull'erogazione del servizio, gestito da un provider esterno, e non sul possesso di un bene. In quanto servizio, viene pagato in modalità **pay per use**, per il suo effettivo utilizzo, e prevede diversi livelli di "astrazione" dell'infrastruttura IT che vanno da **IaaS (Infrastructure-as-a-Service)** a **SaaS (Software-as-a-Service)**. Quest'ultima rappresenta la forma più completa di servizi cloud, poiché coincide con la fornitura di applicazioni gestite da un provider mediante un browser web.

Il valore positivo della standardizzazione

Un ulteriore elemento di distanza tra on-premise e cloud riguarda l'**eccessiva personalizzazione** del primo. A maggior ragione in un contesto come quello italiano, caratterizzato da un tessuto economico molto variegato e frammentato, questa personalizzazione è coincisa negli anni con un'offerta polverizzata di software.

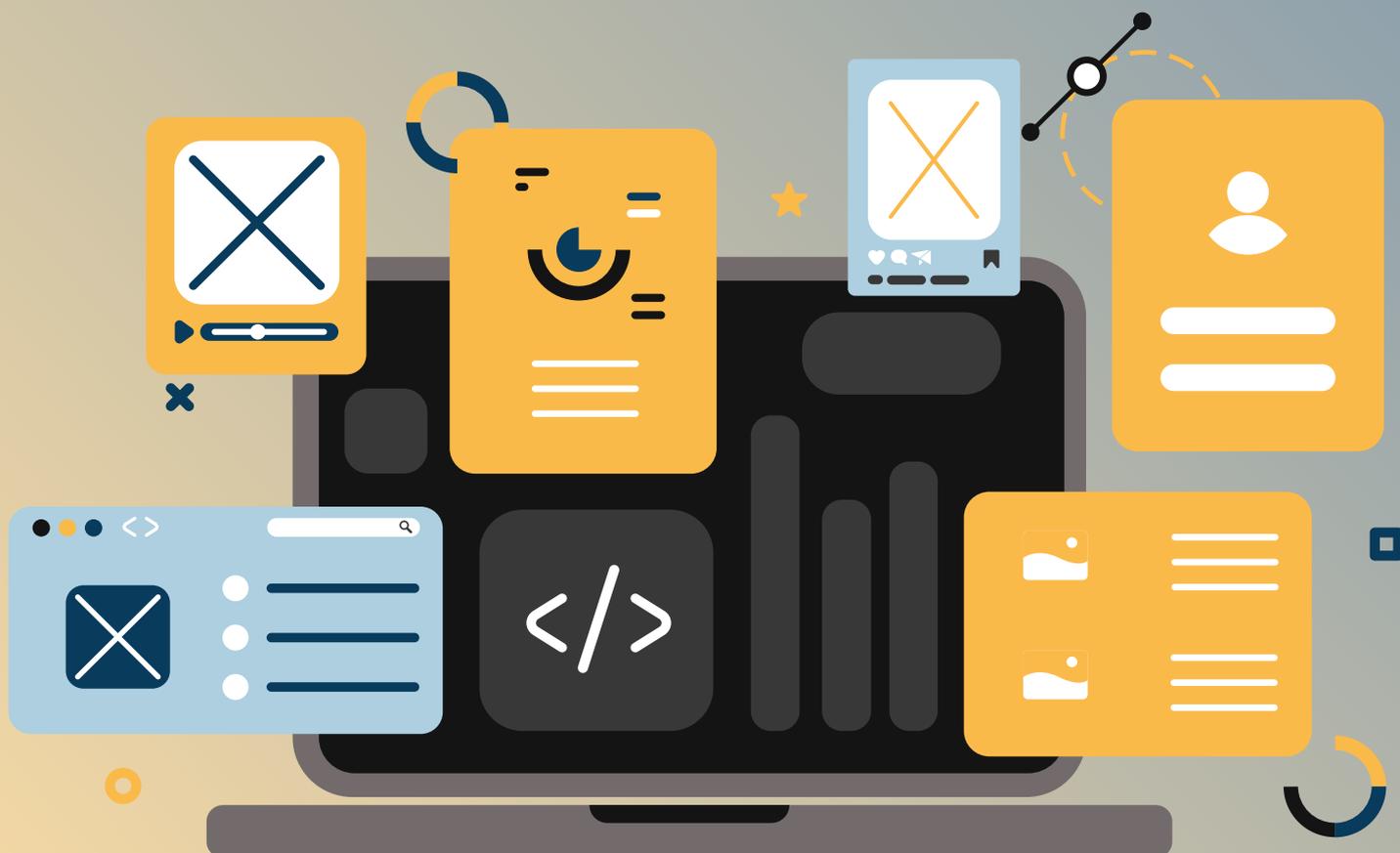
La conseguenza di una tale parcellizzazione è stata l'incapacità di sviluppare best practice e casi d'uso che migliorassero man mano le soluzioni IT con release sempre più performanti. Il public cloud invece, grazie al suo impiego come ambiente riconosciuto a livello globale, ha introdotto una base comune nei processi e nelle tecnologie di un numero crescente di organizzazioni. In sostanza, ha consentito che si affermasse una standardizzazione sulla quale poi inserire eventuali customizzazioni.

Se si considerano le classiche business application come gli ERP o i CRM, oggi le funzionalità che propongono i vendor sono sostanzialmente simili. Semmai le aziende chiamate a utilizzare l'uno o l'altro di questi sistemi, oltre a selezionare quelli ritenuti ideali per ragioni di leadership e diffusione, hanno tutto l'interesse a verificare la loro potenziale capacità di estensione affinché rispondano agli specifici fabbisogni del settore di appartenenza.

Estensioni, più che semplici personalizzazioni

Le estensioni sono la versione moderna delle personalizzazioni. Costituiscono infatti delle aggiunte al software standard rese possibili tramite **interfacce API** che nel public cloud sono ormai la norma. Ricorrere alle API semplifica l'integrazione delle componenti applicative cloud-native nell'architettura preesistente, accelerando lo sviluppo e il deployment di nuovi servizi. Le API, inoltre, sono il mezzo per condividere i dati con i clienti e con altri utenti esterni. Tanto che Gartner è del parere che un approccio API-oriented permetta di creare esperienze ottimali per i clienti e integrazioni customizzate.

È anche grazie alle API, quindi, se l'impresa può diventare componibile, convertendo applicazioni che in passato erano monolitiche in piattaforme modulari che dialogano all'interno di un **ecosistema più ampio**. Per quanto ad esempio un ERP possa essere completo, questo non esclude la necessità di un arricchimento nel quale la competenza di un **system integrator** gioca un ruolo decisivo rispetto all'offerta del vendor che non può contemplare innumerevoli varianti. Sulla standardizzazione che trae forza da un'ampia base di end user, si innesta così una vera personalizzazione che aggiunge valore senza sminuire la solidità "industriale" dei software concepiti su larga scala.



Esempi e best practice

Quali aziende possono beneficiare del cloud?

Analizzando i risultati più recenti dell'Osservatorio Cloud Transformation del Politecnico di Milano emerge una propensione di tutti i settori economici italiani verso la scelta del cloud. In cima per dimensione di spesa si colloca il **Manifatturiero** (26%), talonato a breve distanza dal settore **Bancario** (21%). Seguono poi **Telco e Media** (14%), **Utility** (9%), **Servizi** (9%), **Pubblica Amministrazione e Sanità** (8%), **GDO & Retail** (8%) e **Assicurativo** (5%). La grande attenzione posta dal Manifatturiero nelle sue varie declinazioni, dalla produzione discreta al segmento del **Machinery**, si spiega per i vantaggi che i sistemi cloud-based portano a questa tipologia di aziende.

Tra i principali, si possono citare:

- riduzione dell'incertezza tra domanda e offerta grazie a una **pianificazione più accurata** della produzione;
- **tracciabilità** end-to-end di lotti e numeri di serie;
- gestione migliore degli **ordini di vendita** in virtù dell'integrazione con l'inventario e la produzione;
- **maggiore controllo** in termini di qualità e compliance su materie prime, semilavorati e prodotti finiti.

Analogamente, se si dovessero prendere in esame i benefici per un settore totalmente differente come quello dei **Professional Services**, che fa parte della macro-categoria dei Servizi, si potrebbero elencare i seguenti:

- maggiore **controllo della commessa**, a partire dai costi relativi;
- possibilità di lavorare in **mobilità**;
- **rendicontazione delle attività** in qualsiasi momento e non a fine mese;
- **aggiornamento** dei dati in tempo reale;
- **integrazione** di tutti gli strumenti informatici.



L'utilizzo del public cloud nei sistemi ERP

Gli esempi richiamati sopra diventano ancora più chiari se si collegano due mondi IT quali software ERP e universo cloud, con particolare riguardo al **public cloud** che si presta a gestire carichi di lavoro con volumi elevati ed esigenze variabili. Quando si parla di **Enterprise Resource Planning** uno dei primi vendor che viene in mente è **SAP**, la cui leadership indiscussa è stata riconosciuta negli anni dalle principali società di ricerca in campo tecnologico come Gartner, Forrester e IDC. Il suo prodotto di punta, **SAP S/4HANA**, è stato adottato finora da oltre 20 mila grandi aziende in tutto il mondo. Il che corrisponde a un numero davvero rilevante di utenti, visto che in una grande impresa i dipendenti possono variare dai 250 in su. Se già SAP S/4HANA aveva rivoluzionato il concetto tradizionale di ERP, la sua versione **Public Cloud** ha impresso un'ulteriore accelerazione aggiungendo alle funzionalità tipiche di un gestionale strumenti evoluti di analisi predittiva, **machine learning** e monitoraggio dei processi aziendali. Per comprendere in che modo questa versione potenzi prestazioni e livelli di produttività, si possono osservare due casi in cui è stata implementata con successo.

Un esempio di impiego nel Manufacturing

Il primo caso è quello di un'**azienda manifatturiera** che opera da oltre 30 anni nel campo dell'arredamento, realizzando gli interni per i più importanti marchi della nautica mondiale. Realtà all'avanguardia e in continua evoluzione, certificata ISO 9001 e ISO 45001, ha fatto del miglioramento costante il suo focus incessante. Per adeguare i sistemi informativi al suo fabbisogno, l'azienda si è orientata verso

una proposta che le permettesse di essere sempre innovativa e le garantisse delle performance elevate sui processi aziendali. Per questo ha optato per un prodotto standard in cloud, anche in vista di traiettorie di crescita future, che potesse aiutarla a conseguire i seguenti obiettivi:

- sostenere la **crescita aziendale** tramite un corrispondente governo dei processi;
- **uniformare** il landscape dei vari applicativi;
- ridurre l'utilizzo di **soluzioni stand-alone**.



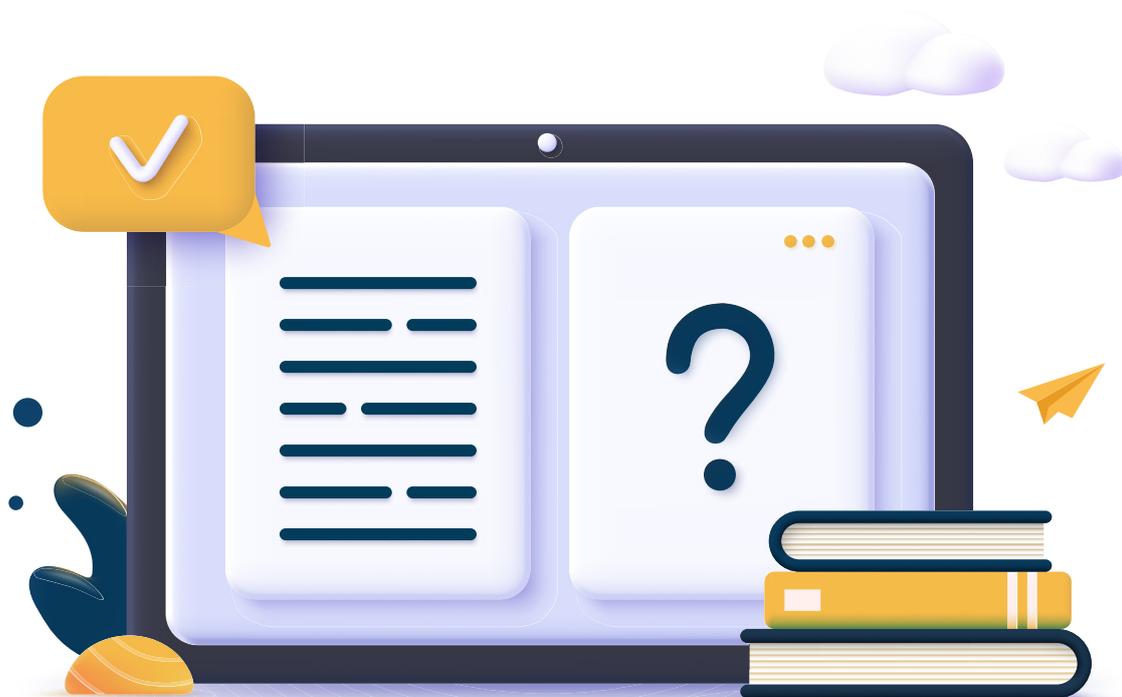
SAP S/4HANA Public Cloud è stata la risposta più idonea in termini di durata progettuale ed econometria. Anzitutto, ha facilitato il passaggio degli utenti all'uso della nuova interfaccia senza provocare discontinuità. In secondo luogo, ha offerto al management immediatezza di accesso ai dati decisionali, con un livello di dettaglio e sicurezza che oggi è raro trovare in analoghe soluzioni. Infine, ha reso disponibili gli aggiornamenti di natura fiscale in maniera tale da preservare l'investimento da costi ulteriori derivanti dai cambiamenti fisiologici della normativa.

Una best practice nei Professional Services

Il secondo caso si riferisce a un'impresa leader nell'erogazione di servizi professionali in Italia ed Europa. La sua ricerca è scaturita dal desiderio di intraprendere un percorso evolutivo con cui migliorare il processo di gestione delle commesse e dei servizi a supporto del business. La preferenza accordata alla fine a SAP S/4HANA Public Cloud si è basata su:

- **velocità**, con un'adozione degli utenti e un go live accelerati;
- **deploy** su scala globale più rapido grazie all'uso di best practice;
- **flessibilità e scalabilità**;
- abbattimento dei **costi di infrastruttura** dovuti al paradigma cloud;
- **agilità** di innovazione continua e costante aggiornamento dei requisiti fiscali previsti nei diversi paesi;
- **semplicità, affidabilità e sicurezza**.

La soluzione, oltre a mettere in condizione di gestire principi contabili internazionali, consente di effettuare go live a due tempi tramite la realizzazione di un template globale e successivi rilasci per le diverse aree territoriali e i diversi paesi. In questo modo gli utenti di ciascuna nazione vengono guidati verso l'uso della nuova interfaccia, evitando il rischio di difformità o incongruenze. Una suddivisione che non pregiudica l'accesso centralizzato ai dati, ma che valorizza l'equilibrata convivenza tra uniformità e specificità.



Come scegliere il partner giusto

GROW with SAP: offerta a misura delle medie aziende

Alla luce del positivo riscontro di SAP S/4HANA Public Cloud soprattutto da parte delle imprese di grandi dimensioni, la multinazionale tedesca ha deciso di lanciare nel 2023 **GROW with SAP**, una nuova offerta rivolta alle aziende di medie dimensioni. L'offerta si colloca nel solco di quanto hanno appurato diversi analisti, tra cui quelli di IDC, i quali hanno scoperto che molte **aziende di medie dimensioni** si trovano ad aver bisogno di tecnologie analoghe a quelle utilizzate dalle grandi imprese per sostenere i loro percorsi di crescita e sviluppo. Questa è la ragione per cui GROW with SAP riunisce SAP S/4HANA Public Cloud con servizi di adozione accelerata, una comunità globale di esperti e risorse di apprendimento gratuite in grado di aiutare le realtà del mid-market a diventare operative in appena quattro settimane. GROW with SAP include anche SAP Business Technology Platform, la piattaforma che tramite SAP Build abilita a creare app, automatizzare i processi e progettare siti aziendali senza dover scrivere codice. Uno strumento che conferma l'importanza dell'impresa componibile come modello organizzativo che necessita di continua espansione e rimodulazione.

SAP e Altea UP, un'alleanza per l'impresa componibile

Per cogliere le opportunità che il public cloud e un vendor come SAP possono portare oggi alle aziende, a prescindere dalla dimensione e dal settore in cui operano, occorre intraprendere la strada per diventare composable enterprise in compagnia del partner giusto. Un partner come **Altea UP**, società **SAP Gold Partner e SAP Intelligent Enterprise Partner Ambassador** del gruppo Altea Federation. La conoscenza dell'ecosistema SAP, unita a un nutrito portafoglio di estensioni che si sono arricchite nel tempo, conferiscono ad Altea UP il profilo adatto per accompagnare le aziende lungo questo itinerario di cambiamento. Se l'impresa componibile si costruisce sfruttando i benefici della standardizzazione del public cloud e quelli legati alle estensioni via API, allora Altea UP ha tutte le carte in regola affinché l'azienda possa avvantaggiarsene. Lo dimostrano i due casi del Manufacturing e dei Professional Services citati in precedenza. Casi nei quali l'adozione di SAP S/4HANA Public Cloud è avvenuta proprio con l'ausilio di Altea UP che non solo ha curato l'implementazione del sistema, ma si è posta al fianco di ciascuna realtà per favorirne la trasformazione in impresa componibile.



Altea UP fa parte del gruppo Altea Federation ed è SAP Gold Partner e SAP Intelligent Enterprise Partner Ambassador. La società supporta le organizzazioni nel viaggio verso l'Impresa Intelligente, affinché diventino resilienti, profittevoli e sostenibili utilizzando le tecnologie più avanzate e le Best Practices di settore.

Al centro della nostra strategia c'è l'ascolto del cliente per accompagnarlo nel suo percorso di trasformazione digitale connettendo persone, processi e tecnologie, con una visione proiettata verso l'innovazione, creando fiducia e portando competenza ed esperienze a supporto. All'interno di Altea Federation, Altea UP agisce sinergicamente con tutte le Linee di Business facendo leva su competenze che vanno dalla consulenza direzionale, alla progettazione e implementazione di soluzioni tecnologiche avanzate, fino alla maintenance & continuous improvement, per offrire una gamma di servizi end-to-end.

Una proposta di soluzioni innovative (ERP SAP S/4 HANA, Customer Engagement & Commerce, Intelligent Factory suite, Predictive Analytics, Data Management Solutions, Human Capital Management) e il corretto mix di tecnologie (IoT, Intelligenza Artificiale, Machine Learning, Chatbot, Cloud) consentono ad Altea UP di offrire al mercato una suite di soluzioni adatte ad ogni area aziendale, in grado di semplificare e migliorare l'efficienza dei processi (dall'ottimizzazione della produzione e della supply chain alla riduzione del Time to market) assicurando una Customer Experience moderna e agile.

Altea UP mantiene negli anni la Certificazione di SAP Partner Center of Expertise (PCOE) per la qualità dei servizi, delle persone e dei processi per garantire massima cura nella gestione dell'intero ciclo di vita progettuale.

NETWORK **DIGITAL** 360

Network Digital360 è il più grande network in Italia di testate e portali B2b dedicati ai temi della Trasformazione Digitale e dell'Innovazione Imprenditoriale, con oltre 50 fra portali, canali e newsletter.

Ha la missione di diffondere la cultura digitale e imprenditoriale nelle imprese e pubbliche amministrazioni italiane e di fornire a tutti i decisori che devono valutare investimenti tecnologici informazioni aggiornate e approfondite.

Il Network è parte integrante di Digital360HUB, il polo di Demand Generation di Digital360, che mette a disposizione delle tech company un'ampia gamma di servizi di comunicazione, storytelling, pr, content marketing, marketing automation, inbound marketing, lead generation, eventi e webinar.

via Copernico, 38

20125 - Milano

tel. 02 92852785

mail: marketing@digital4.biz