

# INTEGRARE PER COMPETERE

**D**urante l'ultima Supply Chain Management e ERP Conference svoltasi a Milano, IDC Italia, attraverso la voce del suo VP Regional Resource Antonio Romano, ha fornito indicazioni sulle condizioni attuali del mercato delle soluzioni gestionali sottolineando le enormi potenzialità dell'ERP (Enterprise Resource Planning) e della SCM (Supply Chain Management). Antonio Romano esclude categoricamente che tale tipo di settore sia saturo e avvalorando questa affermazione riportando gli studi effettuati sia sulla fascia alta sia sulla fascia composta dalle aziende medio/piccole italiane. E' sicuramente incon-

futabile che le aziende italiane attualmente stanno soffrendo della congiuntura sfavorevole dell'economia a livello internazionale con manifestazioni anche profondamente differenti per le grandi aziende rispetto alle piccole e medie

imprese, ma è escluso che tale tipo di settore sia privo di potenzialità per il futuro. Antonio Romano ha, infatti, affermato che la penetrazione nelle strutture nazionali di soluzioni ERP è ancora particolarmente bassa, la penetrazione dei supporti gestionali è discreta e raggiunge 300.000/400.000 installazioni, mentre l'attività di integrazione tra gli applicativi, oggi estremamente richiesta, è ancora molto limitata. Una delle motivazioni importanti che hanno rallentato l'espansione delle soluzioni ERP, soprattutto sulla fascia medio/bassa del mercato, è direttamente collegabile all'effetto del mancato sviluppo dell'ASP (Application Service Provider). Contrariamente a quanto i tecnici prevedevano fino a due anni fa, infatti, le applicazioni basate sugli ASP non hanno avuto uno sviluppo omogeneo, tradendo di conseguenza le aspettative e rallentando notevolmente l'espansione dei pacchetti gestionali di limitato impatto economico e finanzia-

rio. Le applicazioni installate basate sugli ASP rappresentano oggi solo il 20% di ciò che due anni fa era stato previsto. Un ulteriore elemento attraverso cui comprendere maggiormente le condizioni attuali del mercato in ambito ERP e SCM è costituito dall'offerta e dall'approccio che i vari attori del mercato hanno intrapreso nei confronti dell'evoluzione delle specifiche dettate dalla domanda. Tale approfondimento consentirà di comprendere le motivazioni per cui ancora oggi persiste nelle aziende italiane una limitata integrazione tra gli applicativi e quindi una limitata ottimizzazione delle funzioni intra-aziendali.

## OFFERTA, INTEGRAZIONE E COMPLESSITÀ

L'offerta di applicazioni e soluzioni può essere rappresentata in modo semplice suddividendo gli attori esistenti in due categorie. La prima categoria è costituita dai produttori degli applicativi che colloquiano principalmente con le grandi imprese offrendo direttamente i propri prodotti e servizi alla fascia alta del mercato. La seconda categoria dell'offerta è costituita da uno sciame di aziende intermedie (System Integrator, Business Consultant, ecc.) tra la domanda e i grandi produttori di software che determinano materialmente la messa in produzione delle applicazioni in veste di partner o come canali indiretti.

Un ulteriore concetto su cui soffermare l'attenzione per comprendere appieno le condizioni di salute del settore ERP e SCM è costituito dall'integrazione delle soluzioni a livello 'Enterprise' e come tale l'attività è svolta dagli interlocutori diretti e indiretti. Antonio Romano mette in chiaro come il concetto di integrazione abbia in realtà una triplice valenza. L'integrazione si genera attraverso la capacità dell'azienda di implementare la soluzione nel contesto tecnologico di business dell'impresa (Technology Integration), attraverso la capacità di implementare la soluzione ERP all'interno dell'organizzazione a supporto del processo di business (Business Integration) e infine attraverso la sincronizzazione delle funzionalità dell'ERP esteso con conseguente coinvolgimento dei vari settori dell'applicazione globale come CRM (Customer Relationship Management), SCA (Supply Chain Automation), B2B (Business to Business), e-Business, ecc. Da tali elementi emerge quindi come l'integrazione possa essere determinata solo e unicamente

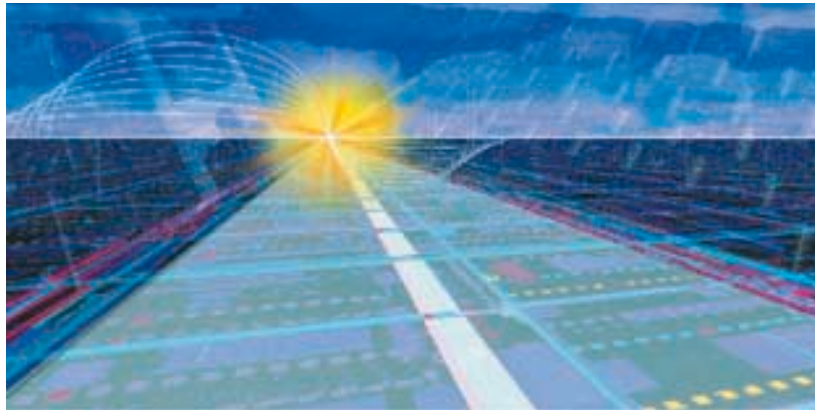


*L'inversione di tendenza dell'economia prevista per il 2003 e la richiesta stringente di integrazione da parte del mercato rendono la SCM (Supply Chain Management) uno dei settori dell'IT più profittevoli nel medio/lungo periodo*

attraverso il perseguimento di un triplice progetto che coinvolge tutti i dipartimenti dell'azienda. Avendo ora chiaro come è strutturata l'offerta e cosa significhi integrare, risulta immediato comprendere come i lenti meccanismi di adattamento ai nuovi modelli di business abbiano influito considerevolmente sull'attuale condizione del mercato. Per recuperare tempo e prepararsi alla richiesta, l'offerta ha tentato di riguadagnare profittabilità veicolando società di consulenza sui clienti e determinando però inesorabilmente, negli ultimi due anni caratterizzati da recessione, un'insoddisfazione di fondo della domanda e spingendo verso il basso i prezzi. Le considerazioni esposte fanno comprendere perché il mercato abbia accusato il colpo e come i System Integrator abbiano perso importanti margini di guadagno dovendo, inoltre, affrontare processi di implementazione più complessi e più lunghi. La complessità dell'implementazione, infatti, è un ulteriore elemento su cui IDC Italia ha concentrato l'attenzione per giustificare l'attuale condizione della salute del mercato ERP e SCM. La complessità non è data da un'inadeguata preparazione dei System Integrator, bensì dall'estrema complessità sia del business delle imprese sia della tecnologia di tipo interapplicativo che determina un atteggiamento conservativo (up-selling e cross-selling) piuttosto che pionieristico nei confronti di nuovi clienti con nuove e complesse necessità implementative. I produttori di software, anziché dirigere l'attenzione a mercati nuovi e a nuove sfide di sviluppo, si producono in sforzi finanziari rivolti all'ERP esteso riducendo conseguentemente al minimo le attività di implementazione interapplicativa e cogliendo i benefici dai clienti che già compaiono nel proprio portafoglio. Attraverso tale lente è facile immaginare un futuro prossimo in cui le aziende saranno sempre più legate ai medesimi produttori di soluzioni di gestione aziendale con i quali effettuare le necessarie integrazioni di CRM, SCM, e-Business, Business Intelligence, Data Warehousing, ecc.

### CHE COSA TRAINA L'INTEGRAZIONE

L'approfondita analisi eseguita sulle aziende che popolano il settore dell'IT a livello nazionale ha messo in luce quanto sia importante il processo di integrazione di tipo interapplicativo e come tale attività sia già da tempo avviata. Per molte aziende produttrici di software di tipo gestionale o ERP è già diventato un



*I produttori di software si stanno producendo in sforzi finanziari rivolti all'ERP esteso (X-ERP) riducendo conseguentemente al minimo le attività di implementazione interapplicativa e cogliendo i benefici dai clienti che già compaiono nel proprio portafoglio*

percorso obbligato attraverso cui rovesciare l'insoddisfazione che serpeggia tra gli utilizzatori delle piattaforme multi-vendor.

IDC Italia, attraverso Antonio Romano, afferma che nel breve periodo potremo assistere a un'intensa attività di integrazione e ci saranno delle specifiche combinazioni di applicazioni che traineranno tale processo. ERP e CRM saranno comunque i settori che si differenzieranno rispetto a tutti gli altri mentre quasi mai il traino sarà determinato dalle personalizzazioni verticali (Industry Specific).

### COME CAMBIANO I MODELLI

Le analisi effettuate da IDC Italia sulle condizioni attuali del mercato IT, oltre alla valutazione degli attori che si sono affacciati sul mercato ERP recentemente, hanno portato gli analisti di IDC Italia a prevedere un consolidamento dei grossi nomi dell'ERP nazionale e internazionale sulla fascia media e alta del mercato. Tale consolidamento sarà caratterizzato da onerosi processi di integrazione e verrà contraddistinto da pesanti investimenti per assecondare i propri clienti acquisiti in tutte le esigenze della loro catena del valore dall'SCM all'e-Business.

La parte bassa del mercato sarà, invece, probabilmente molto influenzata dall'entrata trionfale che Microsoft ha fatto recentemente in questo settore acquisendo Navision e Great Plains. Posizionandosi già al quarto posto al mondo per le soluzioni ERP, Microsoft, forte della capillarità delle proprie soluzioni, investirà la fascia bassa del mercato abbastanza facilmente fungendo da volano per tutto il settore dei software gestionali. ●

**Matteo Marino**