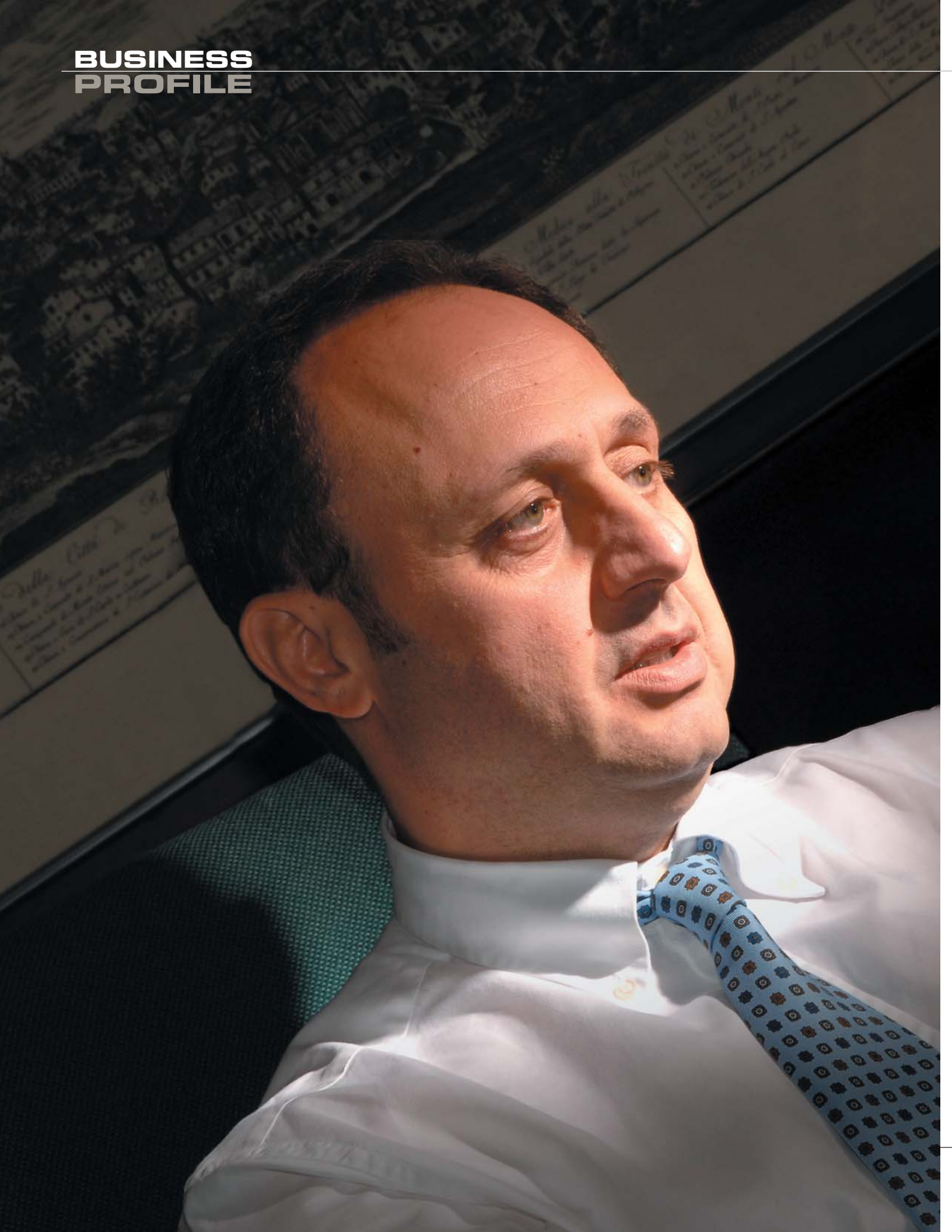


**BUSINESS
PROFILE**



SISTEMI INFORMATIVI

di slancio verso il 2007

Chiusura d'anno con sprint per la società romana attiva nella progettazione e nella realizzazione di soluzioni It che conquista nuovi clienti e sigla un accordo di grande rilevanza per rafforzarsi nel settore bancario

di **Edoardo Bellocchi**

Prosegue il rinnovamento di **Sistemi Informativi** (www.sistinf.it). Dopo l'arrivo, l'estate scorsa, del nuovo **amministratore delegato e direttore generale Maurizio Ragusa**, si è subito avviata la nuova organizzazione dell'azienda, e i primi concreti risultati non hanno tardato ad arrivare. «Abbiamo siglato numerosi contratti di rilievo, come quelli con Poste Italiane e con ItalFarmaco – esordisce Ragusa –. Ma non sono pochi i nuovi clienti acquisiti in questa parte finale d'anno

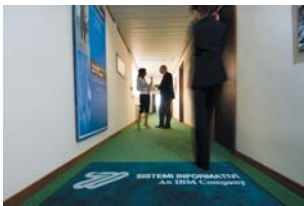
Maurizio Ragusa

amministratore delegato e direttore generale di Sistemi Informativi



Luciano Alfò, direttore commerciale per il settore banche e Sistemi Informativi

che si sta rivelando molto promettente. Quello che più mi fa piacere è che si tratta in molti casi di nuovi clienti, al di fuori dei nostri mercati tradizionali di riferimento, ovvero la Pubblica amministrazione e il settore banca-finanza, che rappresentano circa l'80% del fatturato. Inoltre, grazie all'importante accordo con CBRS (Consulting Board Room S), la società di consulenza del Gruppo Delta, dedicata al business process support e I.T., oggi le nostre soluzioni per l'ambito bancario, apprezzate con successo nel circuito italiano, si aprono all'estero, visto che saranno utilizzate in primis nella Repubblica di San Marino». Insomma, i motivi di ottimismo per il 2007 non mancano, tanto che, parlando di obiettivi, Maurizio Ragusa si sbilancia: «Per il prossimo anno puntiamo a una crescita nell'ordine delle due cifre, molto vicina al 20%». E nella sede dell'Eur della società romana, parte integrante del gruppo IBM e attiva non solo nell'ambito della Pa e delle banche, ma anche nei mercati dell'industria, telecomunicazioni e utilities, si avverte un nuovo entusiasmo per l'anno che sta per iniziare. Oltre al numero uno Maurizio Ragusa, abbiamo incontrato **Luciano Alfò, direttore commerciale per il settore banche e Maurizio Piatti, direttore commerciale Pubblica amministrazione.**



«Per il prossimo anno puntiamo a una crescita nell'ordine delle due cifre, molto vicina al 20%»

NUOVI ACCORDI IN AMBITO FINANCE

Con Luciano Alfò approfondiamo l'accordo siglato ai primi di ottobre con la società CBRS con sede a Bologna. CBRS, spiega Alfò, è «una realtà in forte crescita facente parte del gruppo bancario Delta, leader di mercato grazie alle proprie reti, in ambito credito al consumo e cessione del quinto, partecipato tra gli altri da SOPAF, dalla Cassa di Risparmio di San Marino e da BPVN (Banca Popolare di Verona e Novara), composto al suo interno da società finanziarie e Sim (Società di intermediazione mobiliare). Siamo molto orgogliosi del fatto che un gruppo così articolato abbia scelto le nostre soluzioni per il mercato bancario, costituite soprattutto dalla suite di prodotti verticali Banking

Solutions e da XF, sigla di eXtended Financial services, in grado di fornire un sistema informativo bancario completo e allo stesso tempo modulare e integrato». La flessibilità è un altro punto di forza di XF, che offre agli istituti di credito l'opportunità di mantenere il pieno controllo dei diversi canali di vendita, sia che commercializzino prodotti propri sia di terzi. La scelta di essere presenti su una realtà attiva in un ambito internazionale, ma emergente, come quello di San Marino non è casuale e la dice lunga sulle nuove ambizioni di Sistemi Informativi: «Quello con CBRS è un accordo che consente di massimizzare l'uso delle competenze presenti all'interno delle due realtà, riuscendo quindi a fornire alla clientela valore aggiunto in nuove aree sempre più orientate a migliorare l'efficienza di business. E' prevista quindi l'integrazione di risorse per lo sviluppo di progetti in ambito bancario da impegnare anche nell'intera galassia del gruppo Delta», puntualizza Alfò. D'altra parte, le referenze di Sistemi Informativi nell'area finance non sono certo da trascurare: oltre ad annoverare i principali gruppi bancari italiani tra i propri clienti, la società romana può anche vantare una costante attenzione all'innovazione. Come esempio, in tal senso, Luciano Alfò cita la forte focalizzazione sulle aree di business emergenti in ambito bancario: le so-

luzioni e da XF, sigla di eXtended Financial services, in grado di fornire un sistema informativo bancario completo e allo stesso tempo modulare e integrato». La flessibilità è un altro punto di forza di XF, che offre agli istituti di credito l'opportunità di mantenere il pieno controllo dei diversi canali di vendita, sia che commercializzino prodotti propri sia di terzi. La scelta di essere presenti su una realtà attiva in un ambito internazionale, ma emergente, come quello di San Marino non è casuale e la dice lunga sulle nuove ambizioni di Sistemi Informativi: «Quello con CBRS è un accordo che consente di massimizzare l'uso delle competenze presenti all'interno delle due realtà, riuscendo quindi a fornire alla clientela valore aggiunto in nuove aree sempre più orientate a migliorare l'efficienza di business. E' prevista quindi l'integrazione di risorse per lo sviluppo di progetti in ambito bancario da impegnare anche nell'intera galassia del gruppo Delta», puntualizza Alfò. D'altra parte, le referenze di Sistemi Informativi nell'area finance non sono certo da trascurare: oltre ad annoverare i principali gruppi bancari italiani tra i propri clienti, la società romana può anche vantare una costante attenzione all'innovazione. Come esempio, in tal senso, Luciano Alfò cita la forte focalizzazione sulle aree di business emergenti in ambito bancario: le so-

luzioni per le Sim, attive in tema di titoli e di Borsa; quelle per le società di cartolarizzazione, ovvero di trasformazione dei crediti; oppure le soluzioni per il credito al consumo, che costituisce un terreno ancora molto fertile nel nostro Paese, dove esistono ampi spazi di sviluppo sul mercato: «Il totale del mercato in Italia non arriva a un terzo di quello francese che, per dimensioni e affinità culturali, è paragonabile al nostro: segno che c'è ancora molto da conquistare. E noi siamo pronti», ribadisce Alfò.

SOA: UNA CAPACITÀ DISTINTIVA PER LA PA

La stessa determinazione si riscontra anche conversando con Maurizio Piatti, direttore commerciale Pubblica amministrazione da metà 2005, che descrive con poche ma efficaci parole il mercato. «Anche la Pa, sia centrale sia locale, risente della congiuntura del momento, con il perdurare dell'attenzione al contenimento della spesa pubblica. Ma è proprio in questi frangenti che le soluzioni di qualità ricevono rinnovata attenzione e vengono premiate, soprattutto se sono proposte da chi è in grado di valorizzare gli asset che ha a disposizione». E questi asset, nelle parole di Piatti, sono sia le soluzioni sia le persone: «Sono molti i professionisti che lavorano quotidianamente presso i principali clienti della Pa per fornire loro il migliore servizio possibile, e i risultati continuano a premiarci». E' di particolare rilievo nell'ambito della Pubblica amministrazione uno dei più recenti progetti di Sistemi Informativi, realizzato per il ministero del Lavoro, in raggruppamento temporaneo di imprese, il Sistema Informativo Lavoro, SIL (www.borsalavoro.it), uno spazio informatico via Web dove la domanda e l'offerta di lavoro si incontrano. «E' stata realizzata una soluzione di cooperazione applicativa, che rende l'intera architettura della soluzione flessibile, estendibile e scalabile, per coprire tutte le possibili esigenze future. La soluzione – spiega Piatti – è completamente aderente a tutti gli standard più avanzati, in perfetta sintonia con i paradigmi Soa (Service-oriented architecture)». Nel progettare la soluzione, Sistemi Informativi si è attenuta alle linee guida del Cnipa, che nel modello

“SPCoop” (specifico per questo tipo di sistemi) definisce l'insieme di regole tecniche e organizzative con le quali i sistemi informatici, appartenenti a soggetti diversi, possano “cooperare” nello svolgimento di uno o più processi amministrativi. Per soddisfare tali principi, l'architettura tecnica e organizzativa del modello realizzato si basa su alcune componenti fondamentali, tra le quali assume primaria importanza l'elemento chiave “Porta di Dominio”. Ogni amministrazione gestisce i flussi di cooperazione applicativa con le altre am-



Maurizio Piatti, direttore commerciale Pubblica amministrazione di Sistemi Informativi

«Sono molti i professionisti che lavorano presso i principali clienti della Pa per fornire loro il migliore servizio possibile, e i risultati ci premiano»

ministrazioni per il tramite di un unico punto logico del proprio sistema informativo. «Il dominio di cooperazione del ministero del Lavoro è costituito dai nodi regionali, dai servizi di cooperazione applicativa regionali, dal nodo nazionale con funzioni specialistiche e sussidiarie e da nodi di sistemi partner che offrono servizi di interesse per l'intero sistema», sottolinea Maurizio Piatti. La validità di una struttura così concepita è testimoniata anche dal fatto che questo meccanismo è stato adottato a livello europeo, «con le diverse Borse lavoro che colloquiano tra loro secondo le stesse modalità: e in questo l'Italia è all'avanguardia», conclude Piatti. Insomma, i successi di Sistemi Informativi continuano. E vanno a vantaggio di tutti. **DM**