

## SCENARI

In un mercato che cambia velocemente l'Information Technology acquisisce sempre più una valenza strategica. Grazie ai moderni software sviluppati da Sanmarco Informatica è possibile recuperare competitività ed efficienza.

A colloquio con Renato Bardin, presidente di Sanmarco Informatica



# L'importanza dell' IT nella progettazione

GIOVANNI ROSSI

Le aziende italiane possono recuperare competitività solo razionalizzando i processi progettativi e produttivi. Ecco allora la necessità di valutare ed investire in risorse informatiche. Gli imprenditori più lungimiranti devono avere il coraggio di introdurre un ripensamento sistemico dei propri processi aziendali in vista di un ritorno consistente, in termini di risparmio, efficienza e competitività. Naturalmente le imprese devono puntare sull'innovazione di prodotto, un incremento dei volumi, la differenziazione della gamma di prodotti, il design. Per conoscere meglio un'azienda specializzata nella fornitura di tecnologia digitale abbiamo incontrato Renato Bardin, presidente di Sanmarco Informatica. Sanmarco Informatica è un'azienda di 270 persone, determinata

ad affrontare i mutamenti delle esigenze del mercato. È nata negli anni '80 come software house specializzata negli applicativi delle aziende manifatturiere e si è evoluta in un crescendo di esperienze di successo e di scelte imprenditoriali che individuano nella specializzazione del proprio capitale umano l'elemento centrale. Sviluppa le proprie soluzioni 'Galileo' in Italia con un proprio centro di sviluppo ed è presente con alcune filiali a Milano, Reggio Emilia e Udine.

**Bardin, lei ha dichiarato che la vostra azienda ha investito un milione di euro negli ultimi due anni per la realizzazione di un software per la gestione di progetti. In un momento congiunturale così profondo, quali sono stati i motivi che vi hanno spinto a credere**

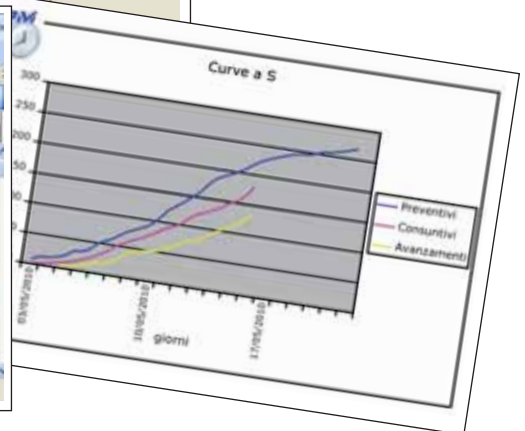
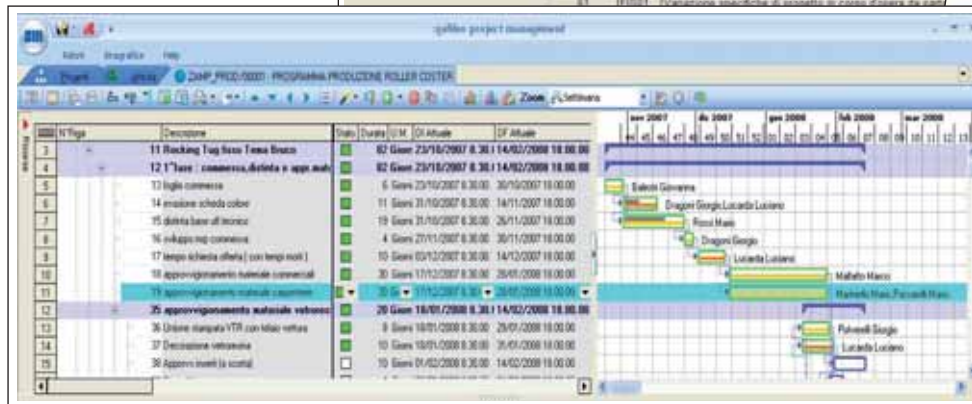
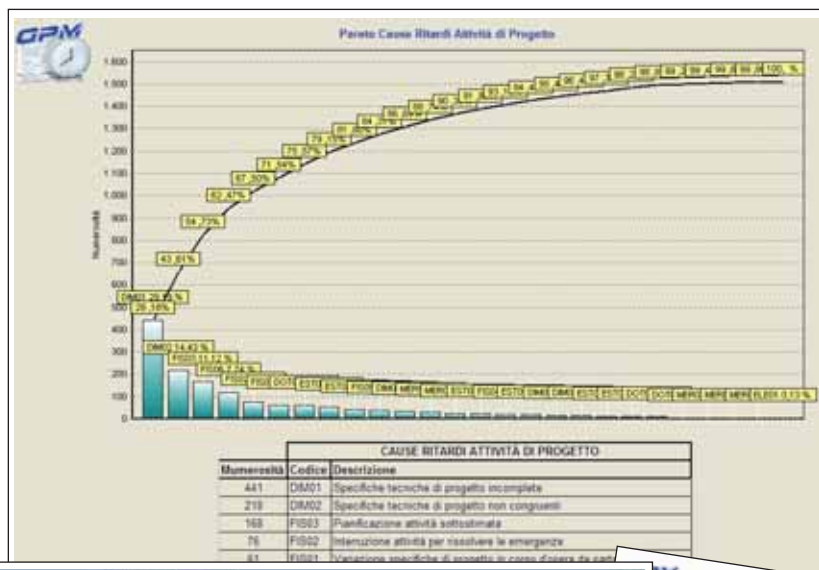
**nel futuro del Project Management?**

Le aziende stanno affrontando una sfida molto importante con il mercato e solo chi riuscirà a risolvere alcuni nodi importanti della propria organizzazione riuscirà a competere.

Abbiamo voluto giocare d'anticipo sulla ripresa dell'economia, intensificando la strategia degli investimenti, al fine di offrire un prodotto competitivo e un servizio migliore, rivolto alla nostra clientela che ha creduto e continua a credere in noi. Siamo così passati dal 14 al 18% di investimenti sul fatturato, suddividendo lo sforzo su tre fronti: tecnologico, applicativo e organizzativo.

**Il Project Management quindi è uno di questi 'nodi' da sciogliere?**

Esattamente. L'aumento della con-



correnza e dell'offerta per ogni tipo di prodotto ha spinto le aziende ad aumentare il proprio listino prodotti e a ricercare commesse di 'prodotti speciali', in quanto la marginalità sui prodotti standard va sempre più diminuendo. Questi due fattori hanno indirizzato l'ufficio progetti verso un'attività sempre più di assistenza, di personalizzazione prodotti e di rincorsa della concorrenza, piuttosto che continuare ad essere il motore innovativo dell'azienda. Tali attività sono indispensabili per la sopravvivenza delle aziende, ma è risaputo che se un'azienda non riesce a generare prodotti innovativi per il mercato, è destinata a ridimensionarsi di anno in anno. Molte aziende si sono rese conto del problema e si stanno organizzando per risolverlo.

**E qui entra in gioco Sanmarco Informatica?**

Sì. Sono diversi anni che ci stiamo preparando per aiutare i nostri utenti a migliorare la gestione dei loro progetti e nel corso del 2010 e 2011 abbiamo raggiunto insieme degli obiet-

tivi molto importanti, contribuendo ad indirizzare in modo significativo i nostri clienti verso l'utilizzo degli strumenti di pianificazione, controllo ed esecuzione delle fasi progettuali, a partire dalle analisi e previsione tempi e costi dell'intero portfolio progetti, alla pianificazione della risorse mono e multiprogetto, al controllo SAL di progetto, alla consuntivazione ore lavoro su attività di progetto, e tanto altro ancora.

Il prodotto è stato sviluppato in modo da essere integrabile con i sistemi ERP aziendali e supporta metodologie innovative, quali la critical chain, che consentono di diminuire il time to market dei progetti.

**Ci può citare alcuni risultati ottenuti presso qualche vostro utilizzatore?**

Devo confessare che non ci aspettavamo un successo così importante; tutti i nostri clienti hanno diminuito drasticamente i tempi della pianificazione, del controllo e della consuntivazione ottenendo, tra l'altro, un considerevole aumento della percentuale di puntualità nella consegna.

**Ci può spiegare in breve in che cosa consiste il vostro intervento?**

Si può dividere in tre fasi: nella prima fase effettuiamo un corso di alcune giornate per inquadrare i principi e le logiche di base che regolano la buona gestione della progettazione, segue la fase di istruzione e la conversione dei progetti cliente sul nostro strumento software. La terza fase prevede l'affiancamento al fine di ottimizzare la gestione dei progetti.

**Quali sono i tempi medi per realizzare le tre fasi di attività?**

Dipendono dalla complessità e dalle dimensioni dell'utente. Per dare un'idea dell'impegno necessario, posso citare due esperienze su due clienti di complessità e dimensioni molto diverse. La durata del nostro intervento presso un cliente con 64 addetti alla progettazione e 180 progetti gestiti contemporaneamente, si è limitata in 24 giornate di assistenza, mentre abbiamo impiegato circa venti giornate per avviare un cliente con dieci addetti alla progettazione e 80 progetti contemporaneamente.