



Industry 4.0-5.0 uno sguardo oltre la superficie

Processi reali VS processi digitali, quando la digitalizzazione accelera il business?

Paolo Maselli – Product Manager

Fabbrica Futuro - Treviso, 14 Aprile 2023



Il linguaggio della digitalizzazione

Il punto di vista

IL PUNTO DI VISTA

a volte le scienze informatiche rischiano di essere autoreferenziali

dovrebbero invece sforzarsi di porsi dal punto di vista del business aziendale



Se i due non cambiano la loro posizione, come faranno a capire l'uno la verità dell'altro?

COMUNICARE

E' possibile unificare il linguaggio?

La comunicazione tra reparti, fornitori o clienti diversi rimane un obiettivo incompiuto?



COLLABORA

RE
E' possibile lavorare assieme?

Quanti in azienda hanno una visione completa del processo produttivo e di vendita?



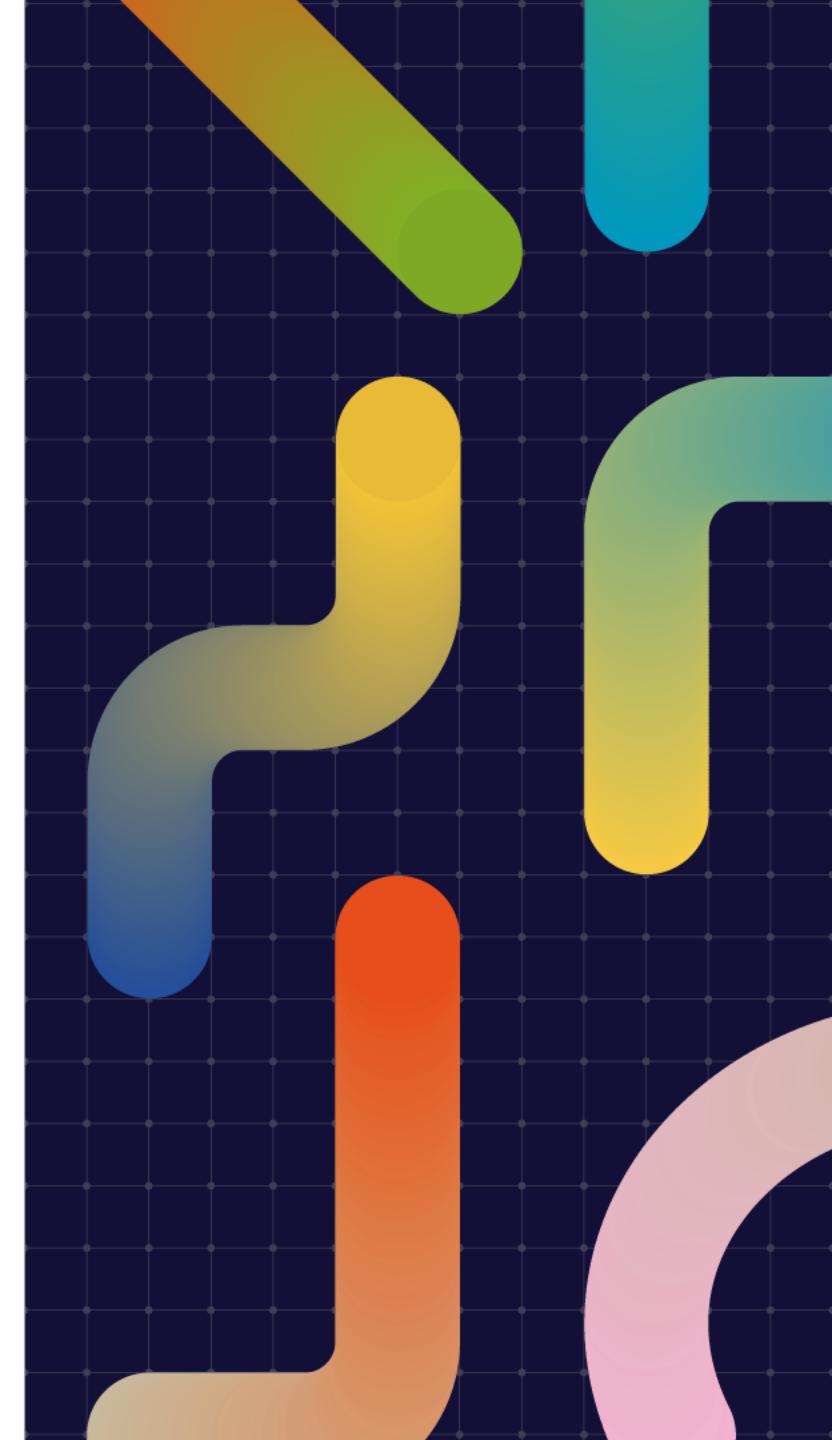
Il punto di vista dell'impresa

Il punto di vista dell'impresa

IL PROCESSO DI INTEGRAZIONE EUROPEA E
QUELLO PIÙ AMPIO DI GLOBALIZZAZIONE DEI
MERCATI

hanno portato negli anni le PMI italiane ad una
accelerazione dei processi di
internazionalizzazione,

che in alcuni casi si sta trasformando in una e
vera delocalizzazione delle produzioni, con
l'aggravio di problematiche che spesso rischiano
di condizionarne il futuro o gli investimenti stessi.

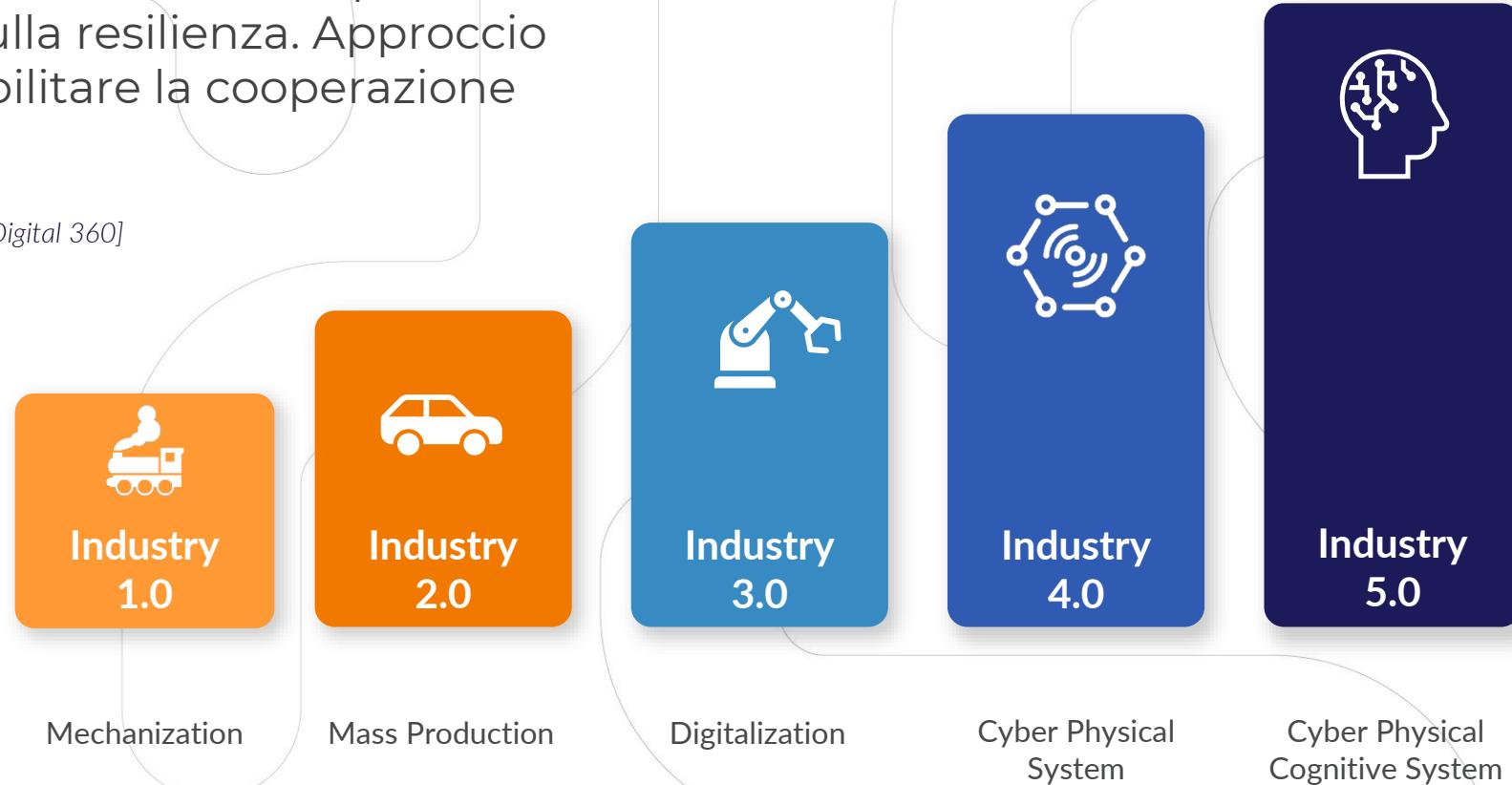


Road to Industry 5.0

Industria 5.0: cos'è e come impatterà sulle aziende

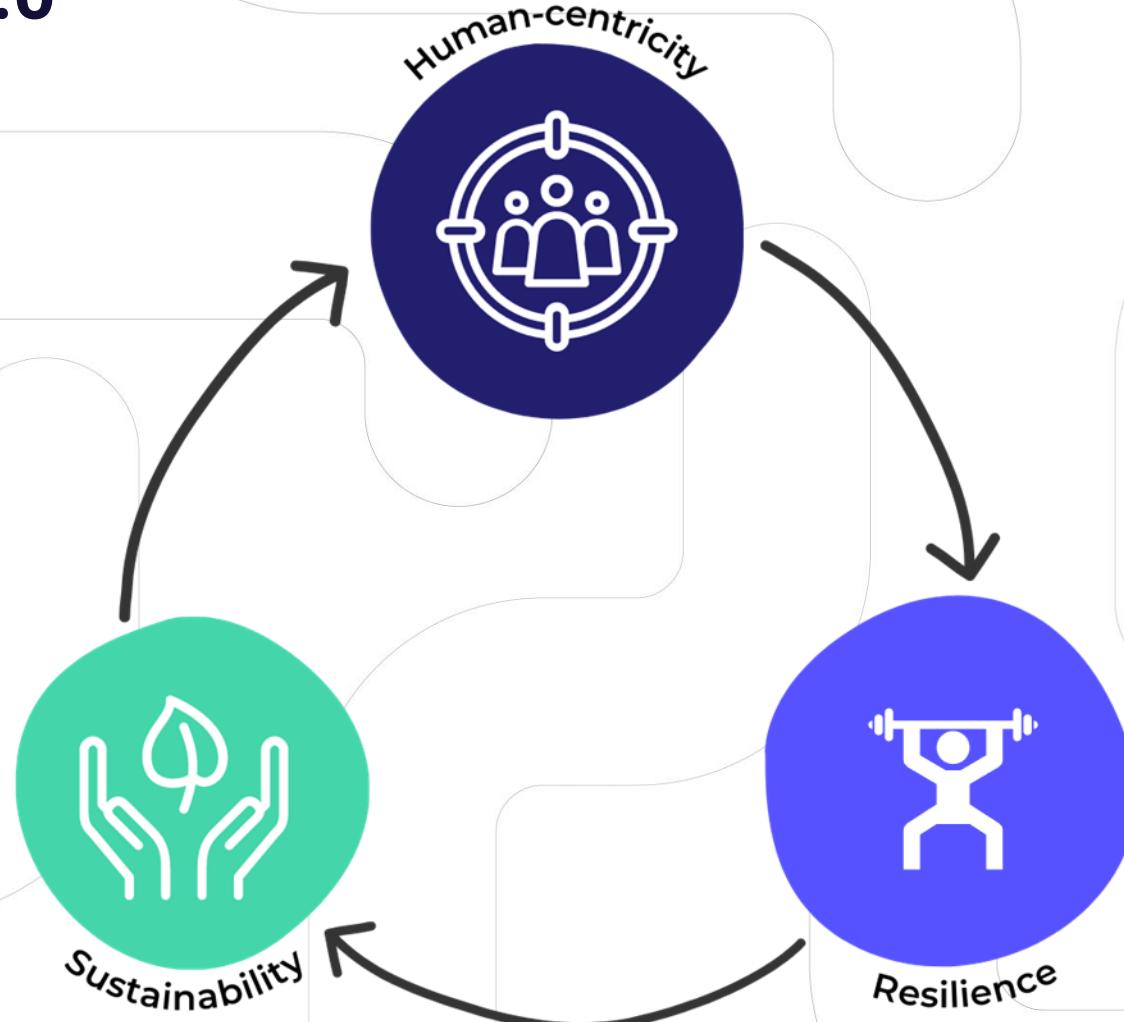
Il nuovo paradigma produttivo rappresenta un completamento di Industria 4.0 che punta sulla sostenibilità e sulla resilienza. Approccio human centric per abilitare la cooperazione uomo-macchina

[Fonte: I PILLAR DI CORCOM – NetWorkDigital 360]



Industry 5.0

I valori

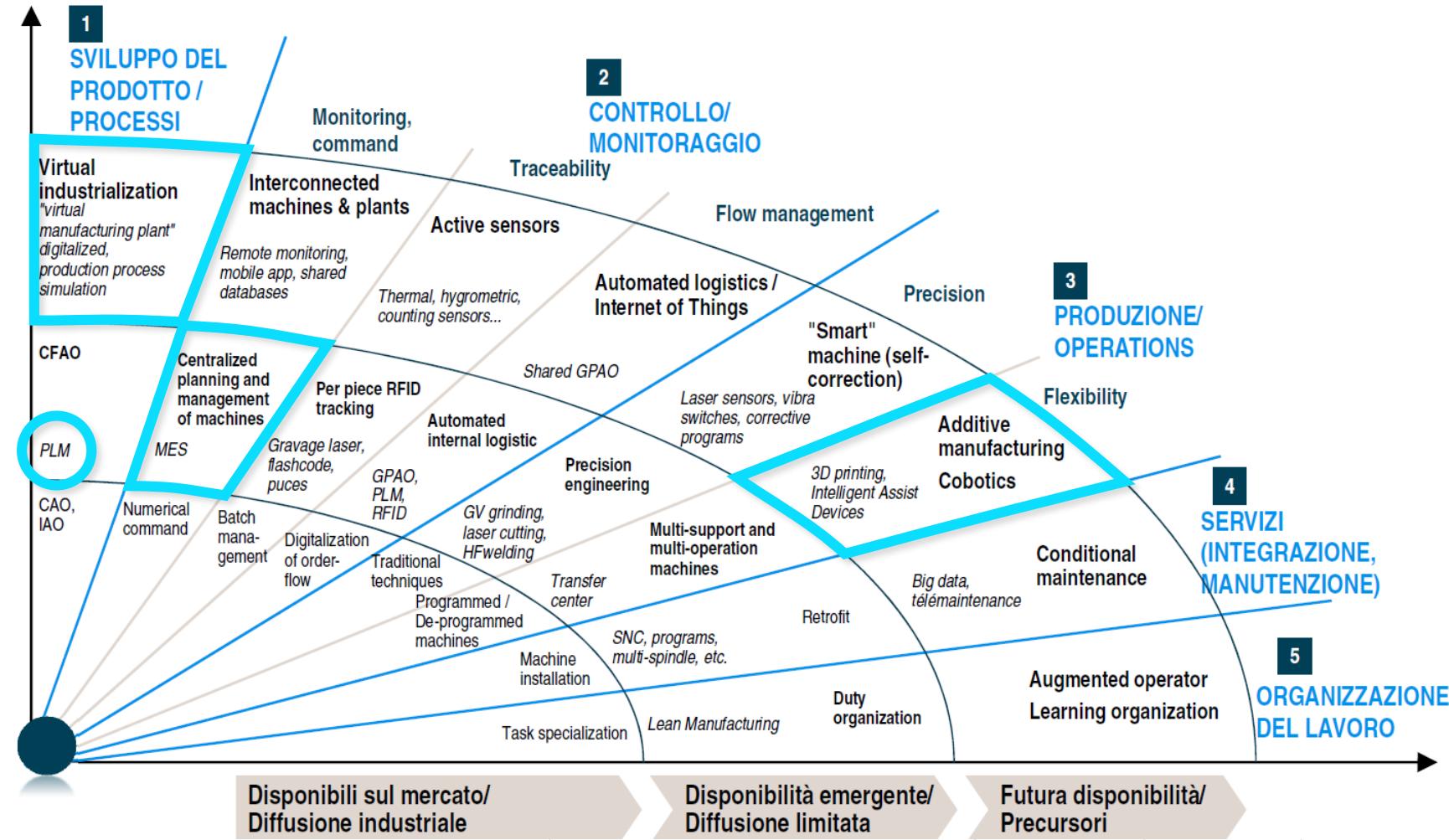


“Provides a vision of industry that aims beyond efficiency and productivity as the sole goals, and reinforces the role and the contribution of industry to society”

[Fonte: European Commission, Industry 5.0 - Towards a sustainable, human-centric and resilient European industry, 4 gennaio 2021]

Tecnologie Industry 4.0

Già e non ancora!





Vantaggi e limiti dell'IT

Vantaggi e limiti dell'IT

L'IT è seduto al tavolo del business?

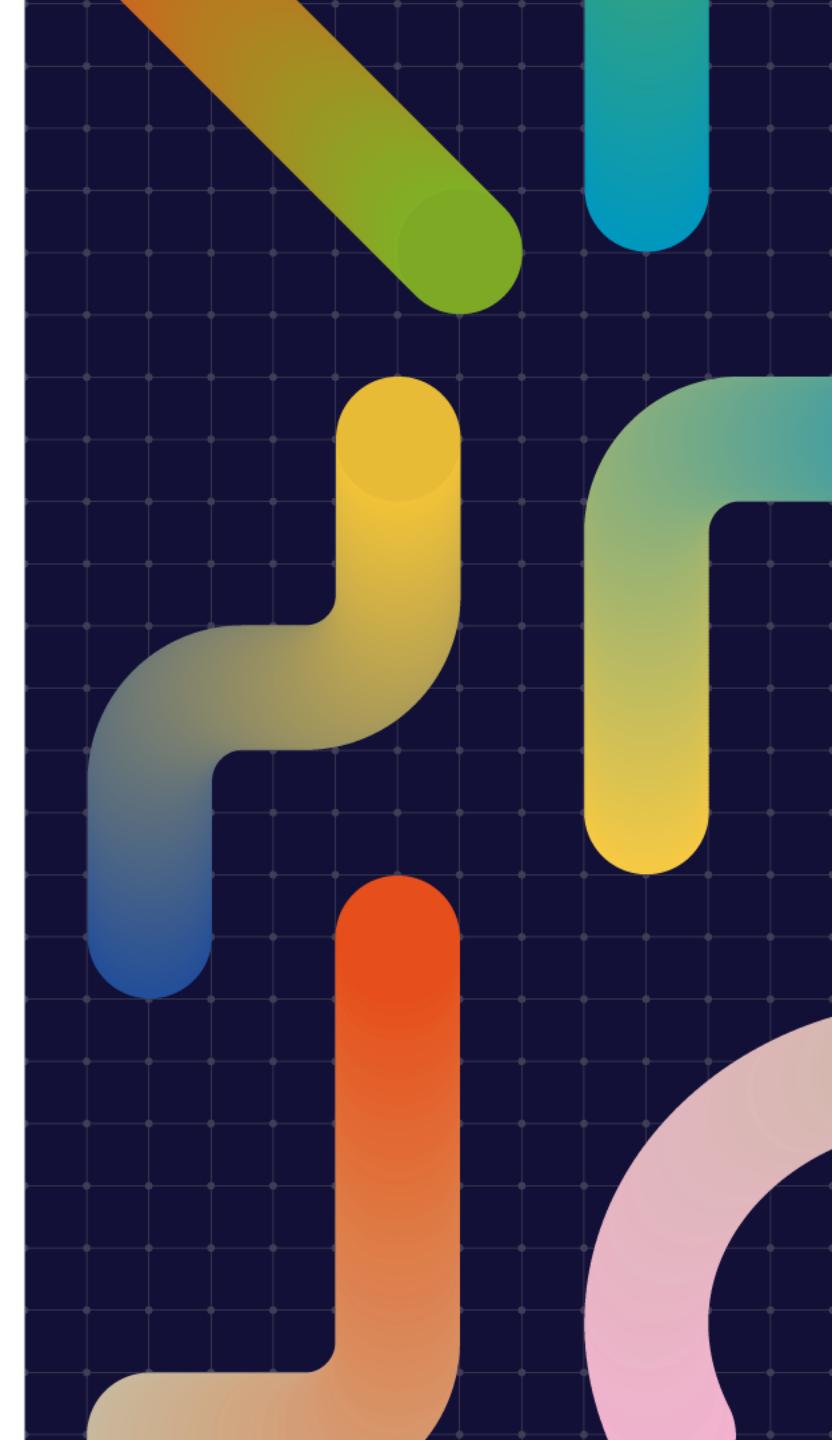
«Molte organizzazioni sono bloccate in questo percorso (di digitalizzazione) perché le operazioni hi-tech restano confinate ai dipartimenti di sviluppo software e non arrivano al top management.

Il software non è solo un business driver: è la struttura stessa del business»

... ma se mancano le idee!

[Fonte: Paolo Maselli]

[Fonte: Network Digital 360 - Forrester, 2019]



Vantaggi e limiti dell'IT

**Roberta, CFO
Azienda meccanica**

All'IT si dà un compito tecnico, si delega un incarico, ma senza includerlo in una visione di business

**Diego, It manager
Azienda distributiva**

Le innovazioni partono dall'IT purtroppo non sempre vengono comprese appieno dall'alta dirigenza

**Alessandro, General manager
Azienda costruzione stampi**

A volte l'IT trova un Limite nel diffondere le Grandi novità

**Alessandro, IT manager
Azienda manifatturiera**

L'IT deve essere in grado di proporre nuove soluzioni che portino vantaggi di business

**Cristian, direttore tecnico
Azienda di automazione**

È difficile sapere comunicare con tutte le parti, per questo ci affidiamo anche a figure consulenziali esterne

Giovanni Miragliotta

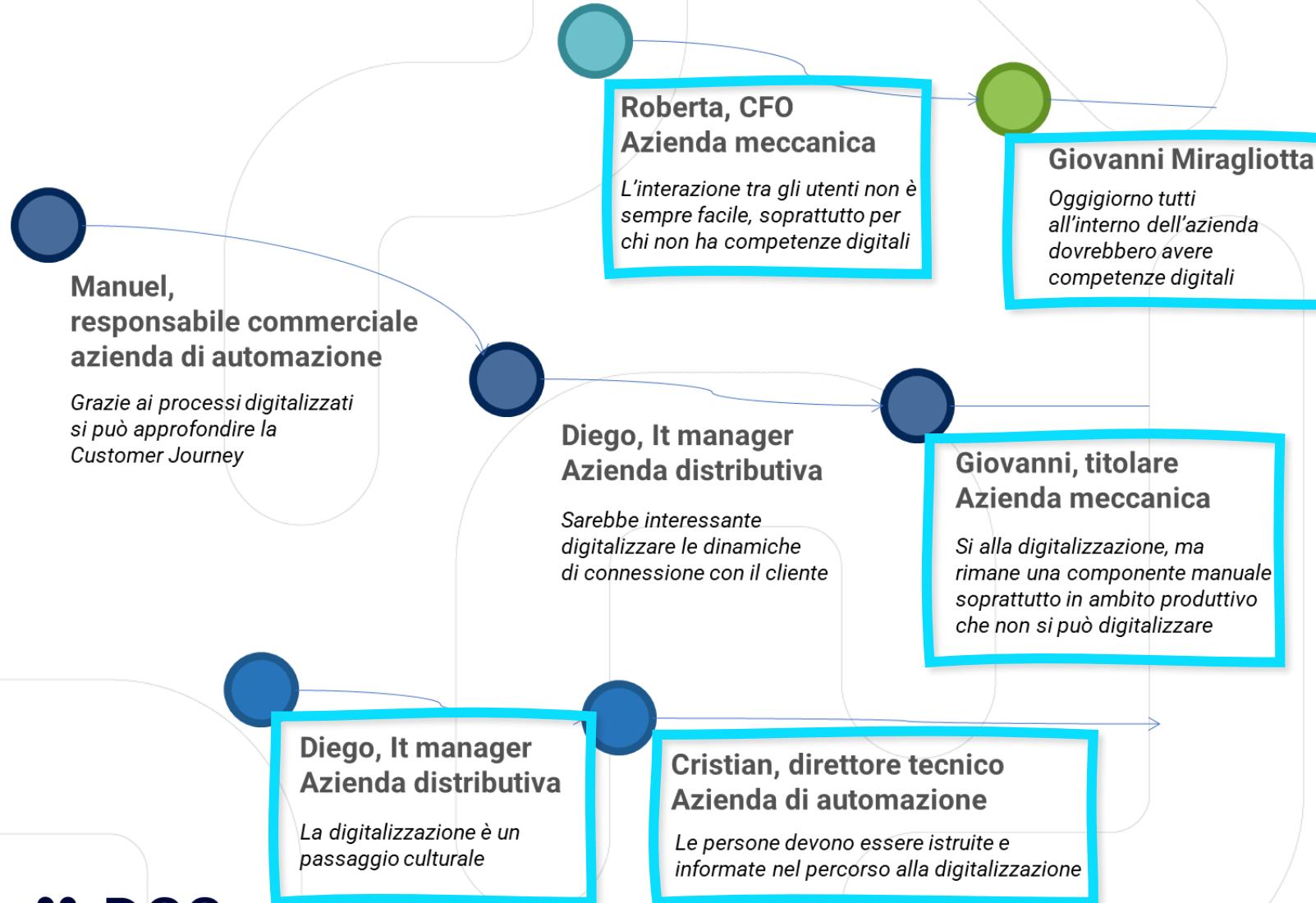
L'IT è solitamente 20 anni avanti e deve essere sfruttato per tracciare un percorso di crescita e digitalizzazione

Grande o piccola che sia l'azienda, ne consegue che la figura dell'IT dovrà subire una trasformazione da posizione storicamente tecnica («che controlla l'hardware») a figura di rilievo con un ruolo chiave nei processi di Business Innovation.



Processi reali
VS
processi digitali

Processi reali VS processi digitali



Sia i processi dei dipendenti che quelli dei clienti hanno subito cambiamenti radicali come conseguenza di questo passaggio al digitale. La trasformazione digitale ridefinisce l'influenza del cliente su scelte e processi produttivi.

[Fonte: THE DIGITAL LAKE 2022 – Industry 4.0, rimanere fermi nelle proprie percezioni e convinzioni?]

Processi reali VS processi digitali

... avete mai fatto un "corso smartphone"?

... quanti ne avete cambiati fino ad oggi?





Quando la digitalizzazione
accelera il business

Quando la digitalizzazione accelera il business

70%

dei clienti si aspetta più prodotti personalizzati rispetto quelli che acquistava tre anni fa

68%

dei clienti si aspetta prodotti e servizi della stessa qualità di tre anni fa, ma più rapidamente

Basterebbero questi due dati per intuire la risposta!

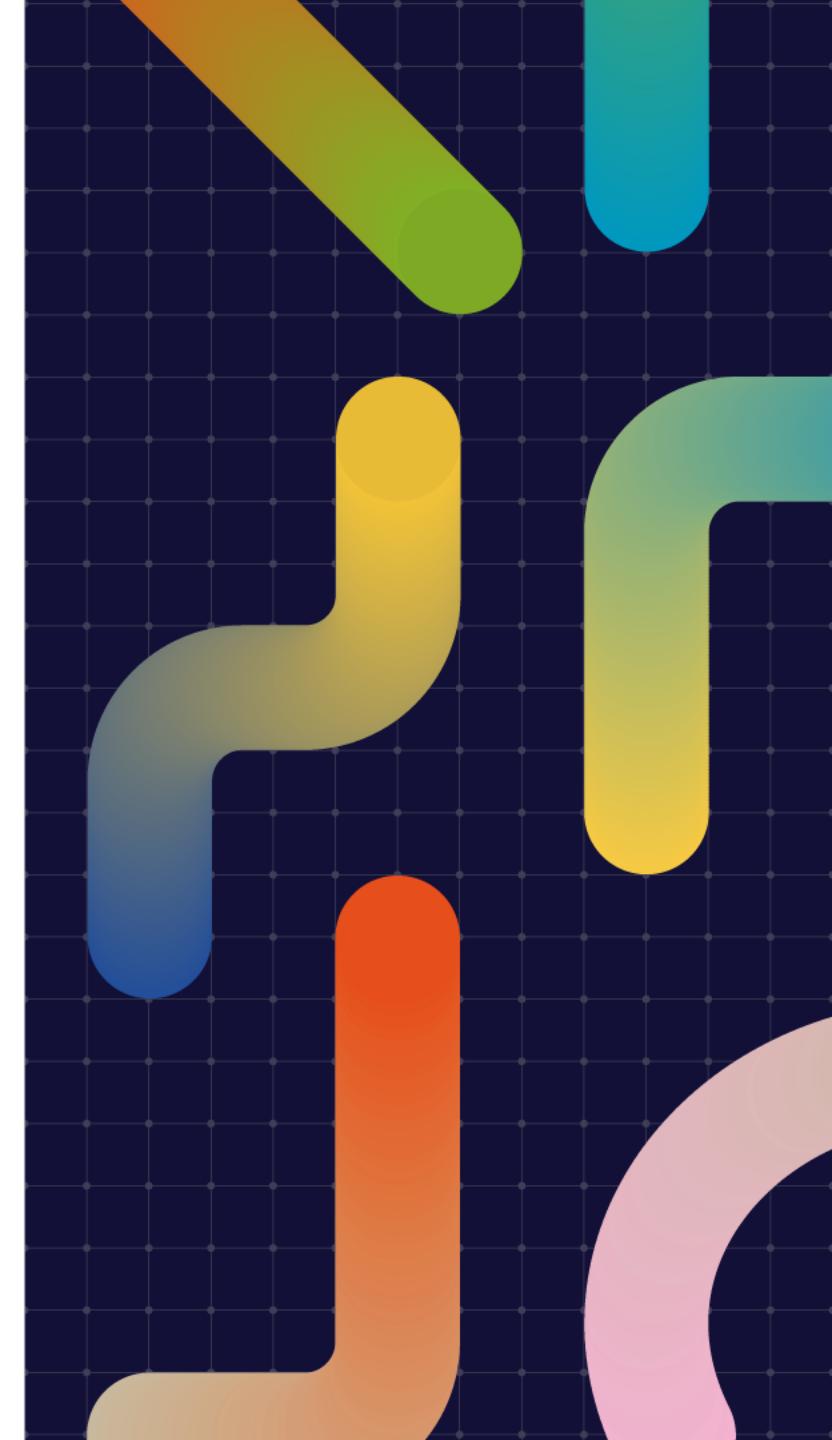
[Fonte: Oxford Economics]

Crea Piattaforme Dinamiche

Costruire una piattaforma che corrisponda ad un eco sistema ideale per la tua azienda, richiede profonde conoscenze dei processi aziendali, abbinati alla capacità di adottare le più evolute tecnologie digitali in relazione al settore industriale e ai processi produttivi reali.

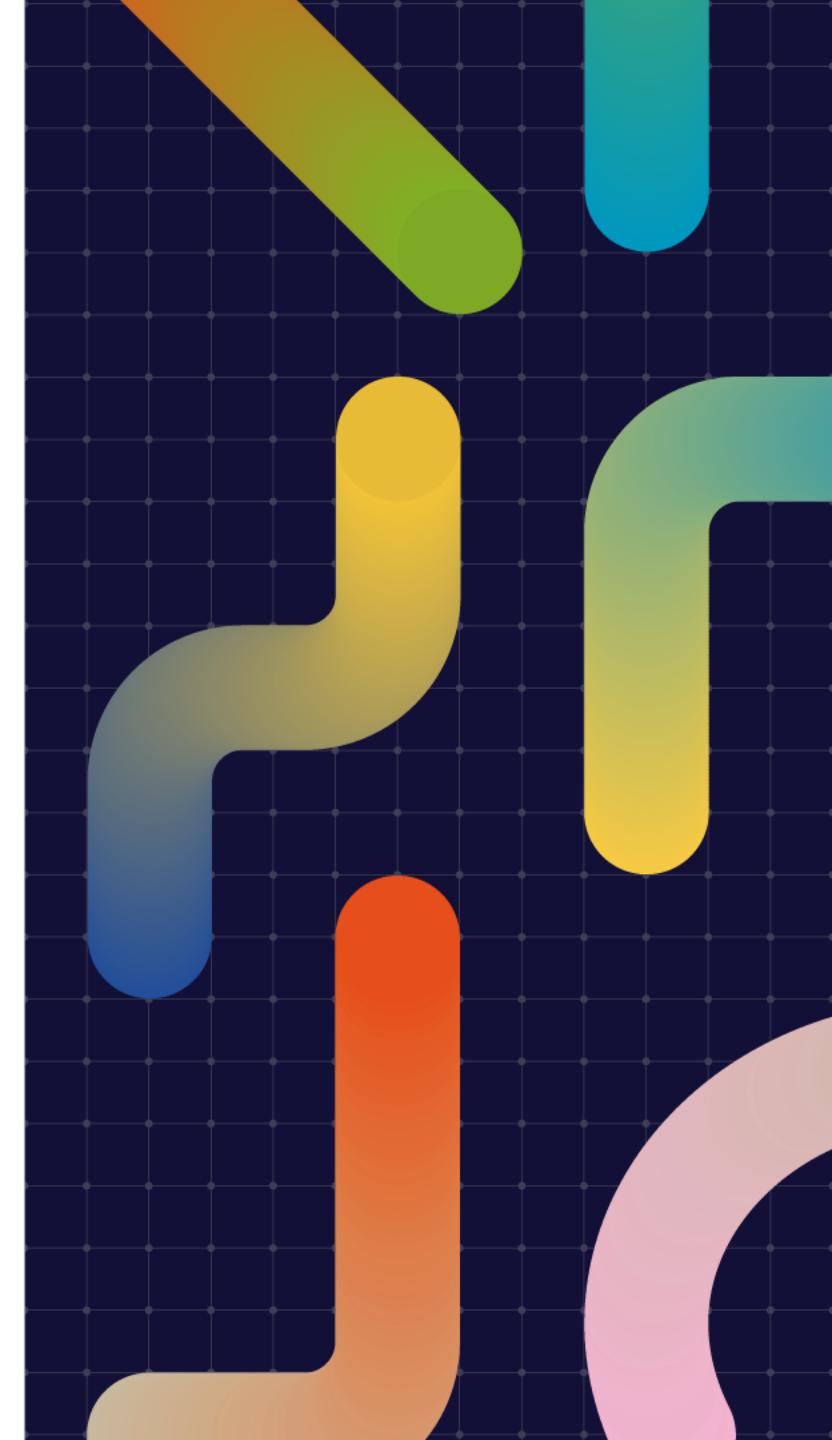
Partendo dal punto di vista del consumatore «il nostro cliente», coinvolgere la filiera produttiva e governare interamente il ciclo di vista del prodotto.

DGS collabora con i migliori fornitori di tecnologia nel commercio digitale ed essa stessa produttrice di soluzioni Enterprise per la gestione di Life Cycle e Supply Chain ed una decennale esperienza ai ambiti di Security ad alto profilo.



Cerca un Partner

Non scegliere un fornitore, **cerca un Partner** di esperienza e insieme progettate un'infrastruttura che soddisfi le aspettative della tua Organizzazione e dei tuoi Clienti per raggiungere i tuoi obiettivi di Business.



Come posso realizzare questo

Acquista o crea le tue Business App
passo dopo passo

Scegli un sistema di gestione dei tuoi processi di
Business

Disponi un repository dei dati «Trusted» e «Versionato»

Aggrega le informazioni in modo coerente alle tue
fonti dati ed esigenze informative

Rendi «reale» l'acquisizione delle informazioni da
qualsiasi fonte dati interna od esterna all'azienda

5. Business App

4. Platform Web

3. Repository

2. Aggregazione

1. Acquisizione



DGS Company

Il Gruppo



245 mln

Fatturato 2022

21 +

Sedi in Italia

1.8 K +

Dipendenti

800 +

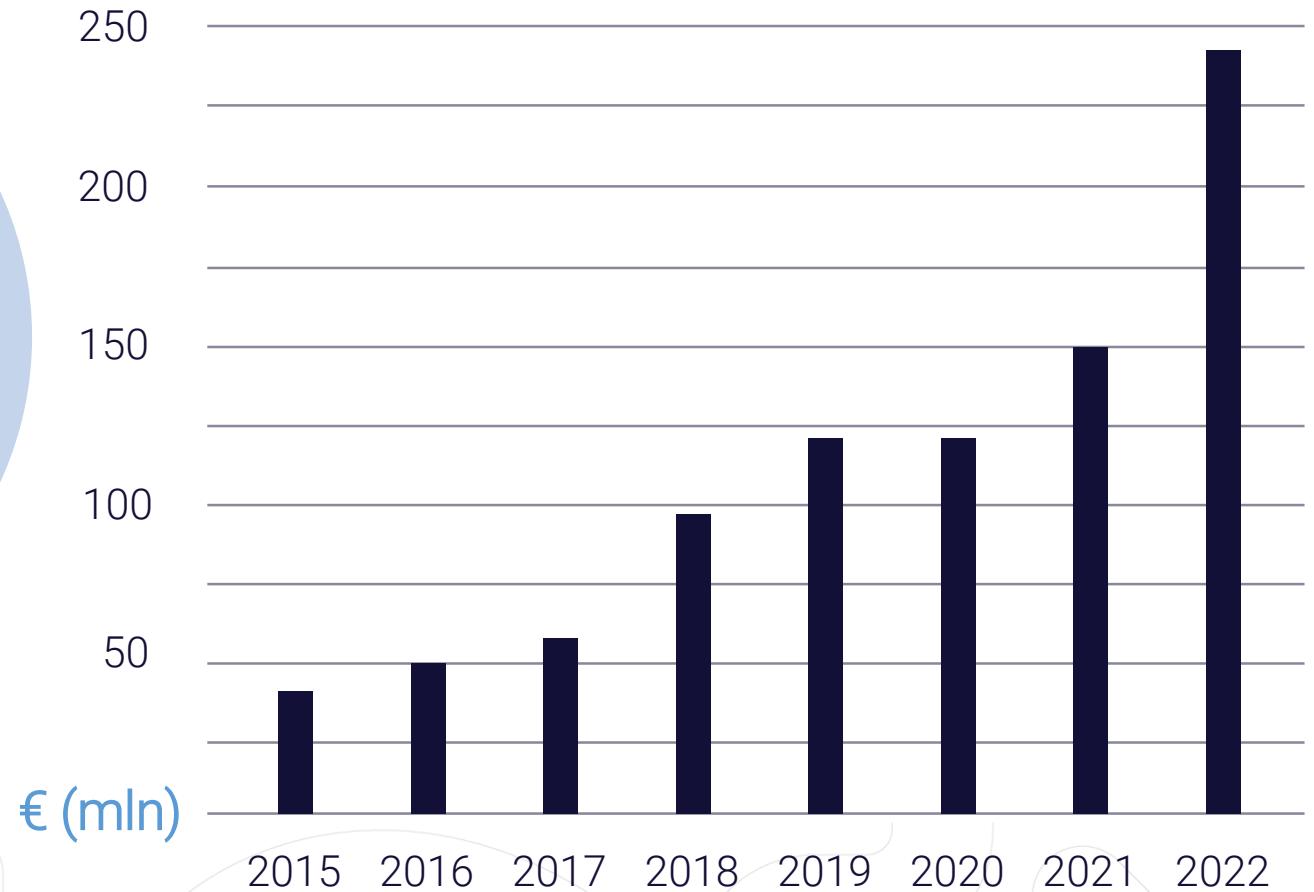
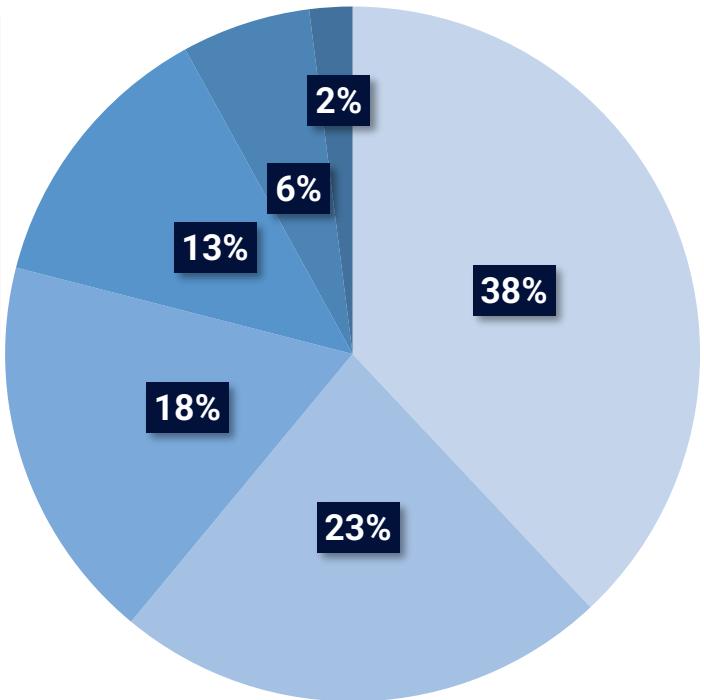
Clienti



Ricavi

Revenues

- Industry
- Health & Public Sector
- Energy & Utilities
- Financial Services
- Telco & Media
- Transportation



Info

5

Laboratori di sviluppo

1.5 K +

Oltre 1500 certificazioni

21 +

Sedi in Italia

30 +

Partner tecnologici

25 +

Anni di crescita ed evoluzione

90 +

Ricercatori e Data Scientist

500 +

Clienti

7

Soluzioni proprietarie (ComplEtE®, @Utilities, Open Square, Digital Lake, P365 ERP, P4HR, P4Clienteling, P4Loyalty)

1.8 K +

Oltre 1800 dipendenti, con oltre 450 assunzioni nel 2022

24 X 7

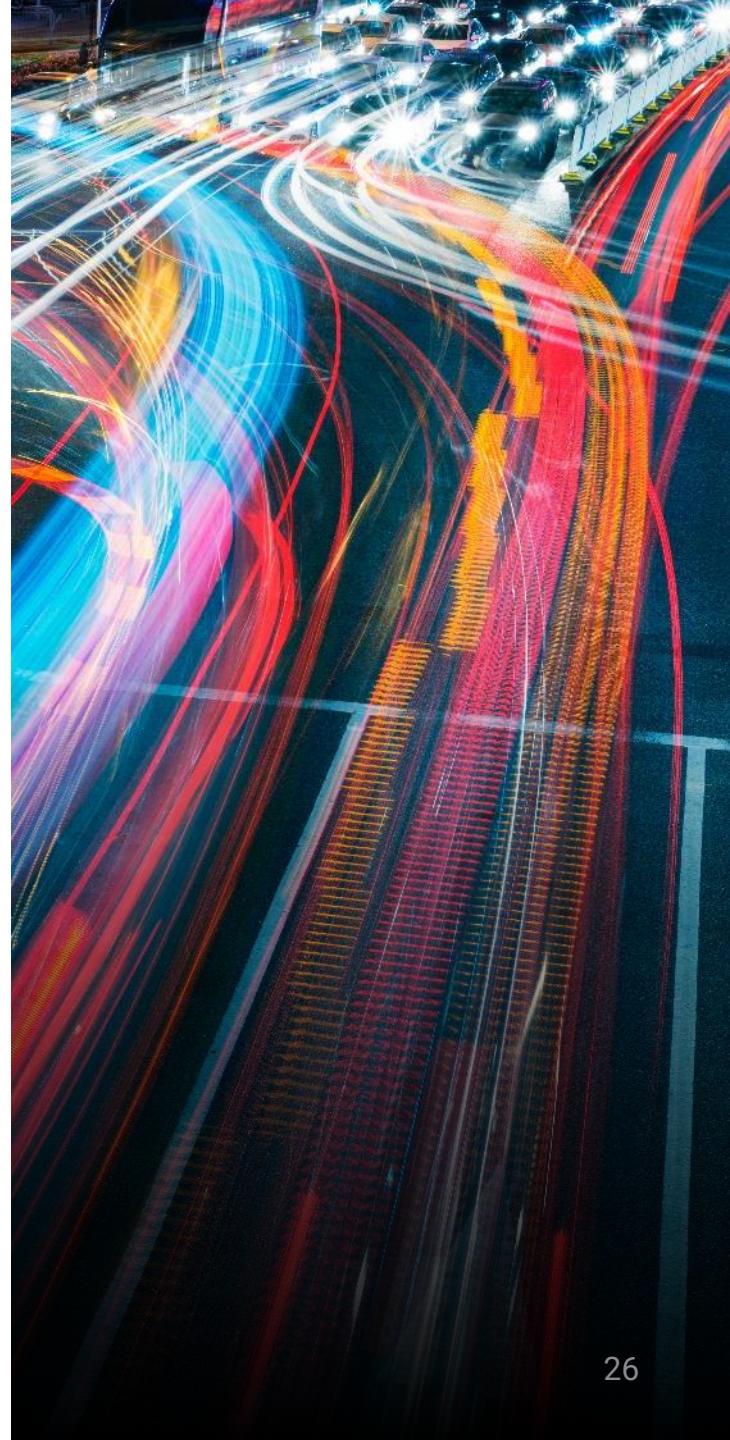
Supporto clienti 24 ore su 24 e 7 giorni su 7

245 mln €

Ricavi nel 2022

4 +

Digital Transformation Platforms



Integrated services Portfolio

CYBER SECURITY SOLUTIONS & SERVICES

Cyber Security



- Managed Services
- ▶ Cyber Services Assurance
 - ▶ Device mgmt
 - ▶ SOC

- Custom Solutions
- ▶ Visibility
 - ▶ Zero trust

DIGITAL SOLUTIONS & SERVICES

Digital Transformation Platforms



- ▶ Microsoft
- ▶ Liferay Open Source
- ▶ ServiceNow
- ▶ SAP

Applications



- ▶ ERP
- ▶ XRM
- ▶ PLM
- ▶ SCM
- ▶ Data and AI

DGS's Solutions



- ▶ RDM
- ▶ ComplEtE®
- ▶ @Utilities
- ▶ Open Square
- ▶ xForma
- ▶ Digital Lake
- ▶ Porini 365 ERP
- ▶ Vertical Solutions

Services



- ▶ AMS
- ▶ ITSM
- ▶ Managed Services
- ▶ Custom Solutions

MANAGEMENT ADVISORY

Advisory



- ▶ ICT Strategy
- ▶ Process Excellence
- ▶ Cyber & Data Protection

ICT LEARNING SERVICES

Education



- Certified Training Center
- ▶ Microsoft
 - ▶ Liferay
 - ▶ ServiceNow

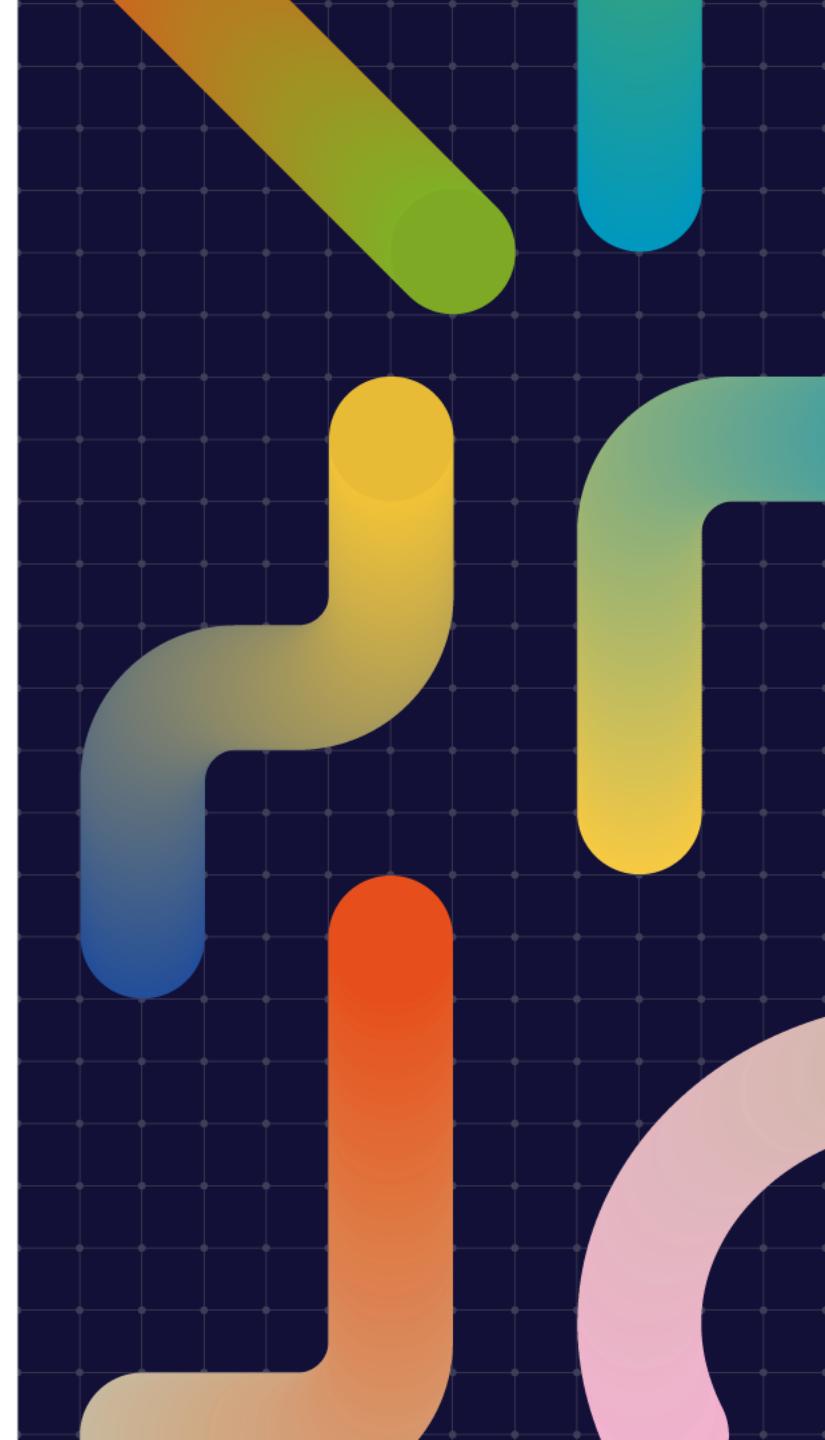
- ICT Education
- ▶ Formazione
 - ▶ Academy
 - ▶ Campus



La piattaforma Supply Chain
e Lifecycle Management DGS

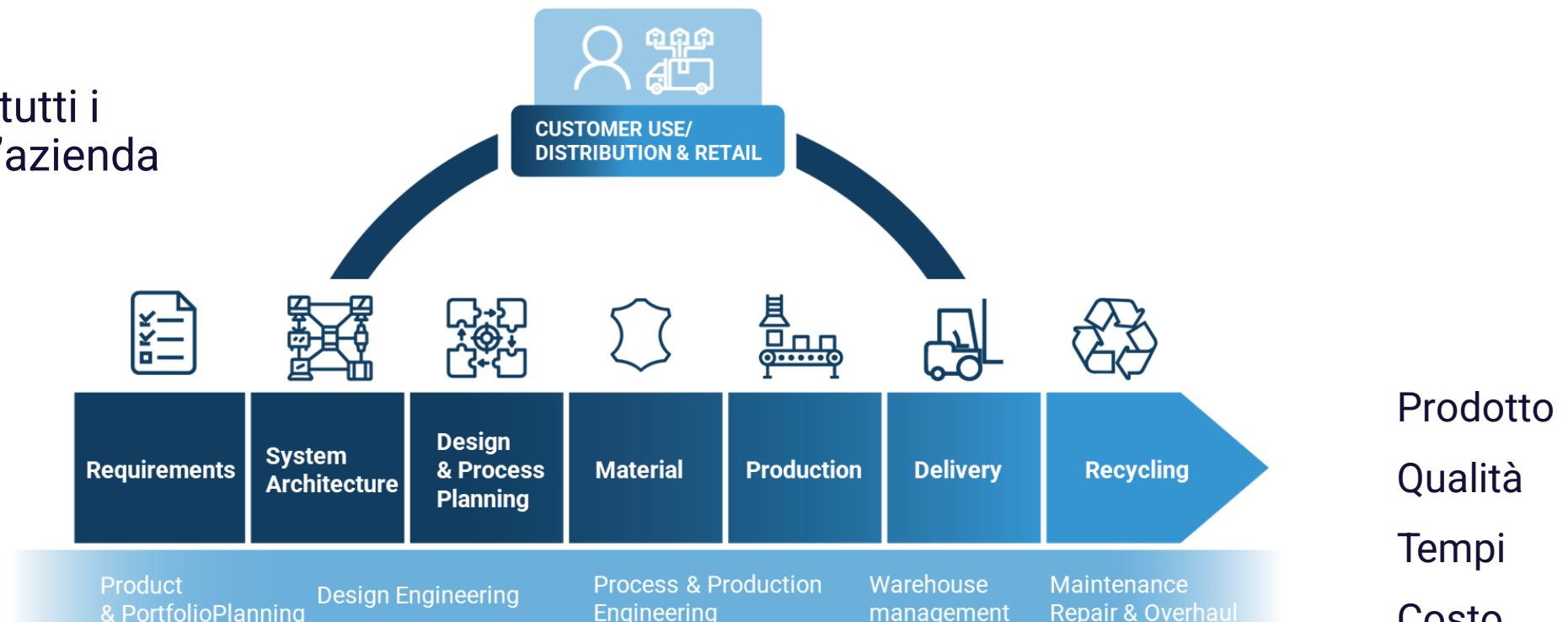
Supply Chain nel Lifecycle Management Vision

La chiave è fornire un flusso continuo di informazioni accurate e in tempo reale tra i partner di ingegneria, produzione, approvvigionamento e supply chain, consentendo a questi team di lavorare contemporaneamente.

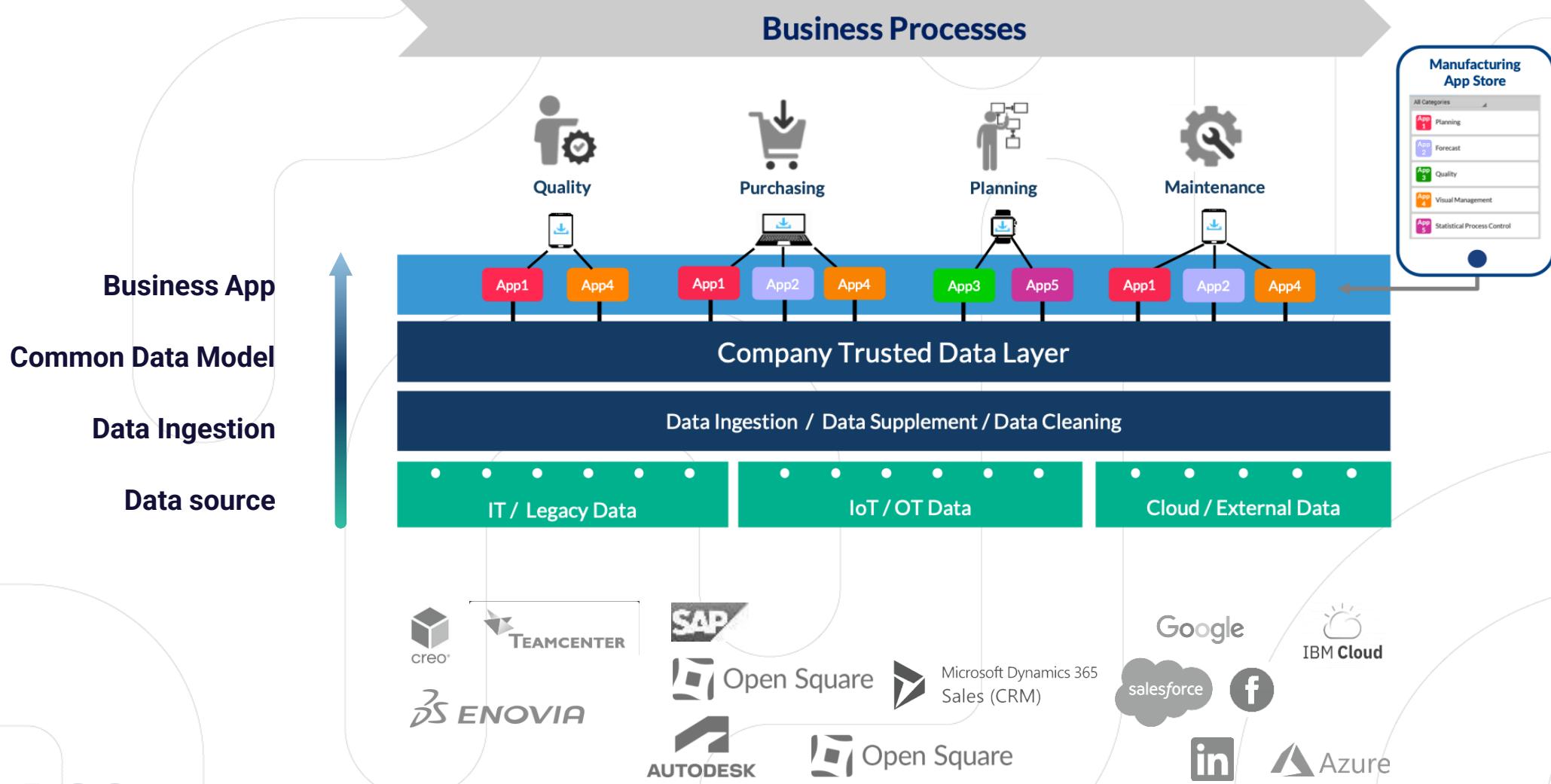


Supply Chain nel Lifecycle Management Vision

Collaboration tra tutti i stakeholders dell'azienda



L'approccio Digital Lake



Le Business APP



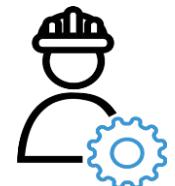
L'azienda è fatta di persone



Amministrazione e
Controllo di Gestione



Engineering



Supply Chain
Management



Sales
& Marketing



IT
Management



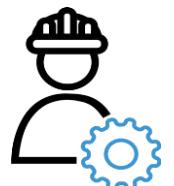
Ogni persona ha un ruolo



✓ Amministrazione e
Controllo di Gestione



Engineering



Supply Chain
Management



Sales
& Marketing



IT
Management



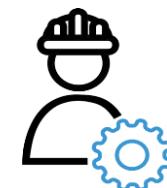
Ogni ruolo utilizza degli strumenti



Amministrazione e
Controllo di Gestione



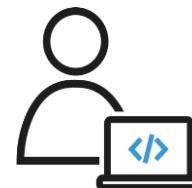
Engineering



Supply Chain
Management



Sales
& Marketing



IT
Management



Fabbrica 4.0 verso 5.0





Grazie per l'attenzione!

Per maggiori informazioni puoi visitare il nostro sito web e canali social.

www.dgsspa.com



Questo documento non deve essere riprodotto, messo a disposizione di terzi o utilizzato in qualsiasi altro modo.
Tutti i marchi sono di proprietà della rispettiva società.