

**HI TECH** Le imprese tedesche sono più avanti delle italiane in e-commerce, integrazione dei processi, uso dei big data e e-government. La consulenza di direzione può favorire il recupero. Parla Rossi Cairo (Value Partners)

di Gabriele Capolino

**G**ioorgio Rossi Cairo è un decano della consulenza strategica per l'alta direzione aziendale. Nel 1993 ha fondato Value Partners e a fine anni 90 ha creato Value Team, azienda successivamente venduta al colosso giapponese Ntt Data e specializzata in applicativi business critical. Due anni fa Rossi Cairo ha ripreso a investire nel mondo digitale creando all'interno di Value Partners una divisione dedicata alle digital technologies, gestita da Marco De Bellis. La struttura è cresciuta anche grazie a una serie di acquisizioni, ultima delle quali DataChronic, società all'avanguardia nell'offerta di soluzioni di Robot Process Automation. Ma come sta cambiando la consulenza strategica per poter aiutare le aziende a prendere le giuste decisioni in tema di innovazione, con l'Industry 4.0 che in calza e l'Intelligenza Artificiale che sta ridisegnando tutti i processi aziendali? *MF-Milano Finanza* ne ha parlato con Rossi Cairo.



Giorgio Rossi Cairo

dell'e-government (qui il gap è fino a 15 punti), mentre sul fronte del manufacturing ci siamo riallineati alla Germania, anche grazie al decreto Industria 4.0 e al piano Banda Larga. Uno dei fattori che ci rallenta è la difficoltà di fare rete, per cui le innovazioni introdotte faticano a diffondersi in modo omogeneo lungo le filiere.

**D. Qual è adesso il vero ruolo delle tecnologie digitali?**

**R.** Negli ultimi 15 anni l'esplosione di internet ha consentito alle aziende di interfacciarsi in modo molto più ampio ed efficiente con l'esterno: clienti, fornitori, mercati. Oggi c'è la possibilità di incidere in modo profondo sui processi aziendali: utilizzando dati prima non accessibili in tempo reale (si pensi alle potenzialità che l'analisi real time dei tracciati video apre nel campo della sicurezza), abilitando capacità predittive nuove (per manuten-

zione e logistica), accelerando la reazione agli eventi, abilitando capacità di intervento proattivo e riducendo drasticamente i tassi di errore nei processi operativi. Basti pensare alle possibilità di ottimizzazione che un'utility ha attraverso lo smart metering dei consumi o alle opportunità legate alle rilevazioni in tempo reale sulle scorte lungo i diversi livelli di una catena di distribuzione.

**D. Questo basta per poter costruire un vero vantaggio competitivo?**

**R.** È un requisito essenziale per restare competitivi. In uno scenario in cui quasi tutti i mercati diventano più volatili un uso appropriato delle tecnologie digitali consente di recuperare efficienza e flessibilità e di giocare d'anticipo rispetto ai cambiamenti.

**D. Si spieghi meglio.**

**R.** Oggi i processi aziendali sono ancora rigidi e reattivi. Se però

le capacità previsionali vengono moltiplicate e si abilitano meccanismi di auto-adattamento a variazioni dello scenario, diventa possibile disegnare processi più proattivi e flessibili. Un esempio? Il processo di controllo ambientale di un impianto, che invece di reagire a segnalazioni di malfunzionamento per evitare emissioni nocive utilizza un sistema di monitoraggio continuo dei parametri di qualità dell'aria per regolare anticipatamente la produzione. Oppure l'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale per automatizzare i controlli di completezza su processi amministrativi oggi possibili solo con analisi a campione.

**D. Quindi l'alta direzione si sta orientando verso un livello più alto e sofisticato di digitalizzazione. Come si ottiene allora più sinergia tra tecnologie digitali e management consulting?**

**R.** L'impatto profondo sui processi aziendali determina una forte complementarità fra tecnologie digitali e competenze di management consulting. Gli sforzi richiesti dalla trasformazione digitale impongono un inquadramento strategico degli interventi e una definizione delle priorità. Oggi le opportunità digitali non vengono colte appieno a causa della mancanza, specie nelle pmi, di competenze specifiche e delle resistenze interne, ma il percorso è tracciato e irreversibile.

**D. Quindi la società di consulenza deve essere a sua**

**volta sul pezzo...**

**R.** È quello che abbiamo fatto. Value Partners, attraverso VP Digital Technologies, segue una strategia di presidio delle tecnologie-chiave nel mondo digitale, come le piattaforme di analisi dei dati che permettono di estrarre valore da informazioni non strutturate oppure le soluzioni di Intelligenza Artificiale o le applicazioni di service/experience design che valorizzano la centralità del cliente.

**D. In che ambito specifico opera DataChronic?**

**R.** DataChronic è all'avanguardia nell'offerta di soluzioni di automatizzazione dei processi aziendali con utilizzo di tecniche avanzate di interpretazione di dati destrutturati, analisi semantica e più in generale dell'Intelligenza Artificiale. È una realtà innovativa nei contenuti tecnologici e nel modello di offerta, che prevede la remunerazione del servizio sulla base di una frazione dei risparmi consuntivati.

**D. Insomma, siete tornati al sommo, ai tempi di Value Team...**

**R.** Più che altro è una coerente evoluzione, perché riflette un'attenzione alle nuove tecnologie che è nel Dna dell'azienda.

**D. Tra big data e Intelligenza Artificiale, qual è il ruolo che resta al manager?**

**R.** La macchina metterà a disposizione informazioni sofisticate su cui sarà sempre un uomo a prendere le decisioni. O almeno lo spero. (riproduzione riservata)

STUDIO GHIDINI, GIRINO & ASSOCIATI

I FERRI DEL MESTIERE

## Il pil perduto? Si recupera con le Società di Investimento Semplice

**L**a ricerca e il ritrovamento del pil perduto passa anche e soprattutto dalla valorizzazione delle piccole e medie realtà imprenditoriali, spina dorsale del nostro sistema produttivo. Nell'ultimo decennio molte sono state le iniziative di sistema, non sempre di successo, volte ad agevolare la raccolta di capitali destinati a finanziare tali attività: dal crowdfunding, riservato prima alle start-up e poi esteso alle pmi innovative, ai Piani Individuali di Risparmio fino alla creazione di sistemi di negoziazione ad hoc. Sul palcoscenico delle riforme appaiono ora nuove entità battezzate dall'articolo 27 del decreto Crescita: le Società di Investimento Semplice (Sis), ossia Sicaf che, gestendo direttamente il proprio patrimonio, investono in via esclusiva in piccole e medie imprese non quotate e che si trovino in fase di sperimentazione, costituzione e avvio dell'attività. Il capita-

le della Sis è quello minimo delle spa (120 mila euro) e il relativo patrimonio netto non può superare i 25 milioni di euro. La sottoscrizione delle azioni è riservata ai soli investitori professionali. La novità non risiede tanto nell'oggetto in sé del nuovo Fondo di Investimento Alternativo italiano (l'acquisizione da parte di un Fia di pmi non quotate è una realtà normativa da un pezzo) quanto nel fatto che un Fia così strutturato e patrimonialmente limitato (i 25 milioni di patrimonio netto) gode di non irrilevanti semplificazioni in termini di organizzazione e governance. Le Sis infatti implicano una gestione patrimoniale che in termini quantitativi si pone ampiamente sotto la soglia di cui all'articolo 35-undecies del Tuf e il nuovo comma 2 esclude espressamente le Sis dall'applicazione della disciplina regolamentare di Banca d'Italia e Consob

emanata ai sensi dell'articolo 6, commi 1, 2 e 2 bis del Tuf. Così la Sis non è tenuta all'applicazione dei presidi regolamentari aventi ad oggetto il contenimento e il frazionamento del rischio né di quelli che disciplinano il metodo di calcolo del valore delle azioni, che dettano i principi di trasparenza sulle politiche di remunerazione e di organizzazione interna, che regolano la correttezza dei comportamenti. Analogamente i titolari di partecipazioni che assicurino il controllo della Sis o un'influenza notevole sulla stessa dovranno documentare solo i requisiti di onorabilità e non anche quelli di competenza e di correttezza richiesti dall'articolo 15 comma 1 del Tuf. Resta solo, come era ovvio, in capo alla Sis l'obbligo di dotarsi di un sistema di governo e di controllo adeguato per assicurare la sana e prudente gestione nonché il rispet-

to della disciplina Consob in materia di commercializzazione di Oicr. Mancano ancora all'appello i consueti regolamenti attuativi e le circolari ministeriali che si esprimono sull'applicazione agli investitori dei benefici fiscali già riconosciuti al sottoscrittore di quote o azioni di start-up o pmi innovative. Due i segnali che promano da questo provvedimento. Primo: la possibilità di creare strutture professionali d'investimento possedute anche da operatori del settore target, non necessariamente finanziari (non si spiega, diversamente, l'esclusione dei requisiti di competenza dei soci d'una Sis). Secondo: fatta salva la sacrosanta tutela del risparmiatore, gli oneri formali e burocratici hanno fatto il loro tempo; per stimolare l'investimento è indispensabile semplificare. (riproduzione riservata)

Franco Estrangeros