LA DIGITALIZZAZIONE DELL'ECONOMIA

A CURA DI COMMUNICATION PLANET

CSE: il partner per un sistema bancario in rapida trasformazione

Vittorio Lombardi

Quello che nel 1970 nasceva come Consorzio Servizi Bancari è oggi, dopo 50 anni di crescita, un player globale in grado di affiancare il mondo bancario nella gestione dei cambiamenti in atto nel settore e nella crescente digitalizzazione dei servizi al cliente

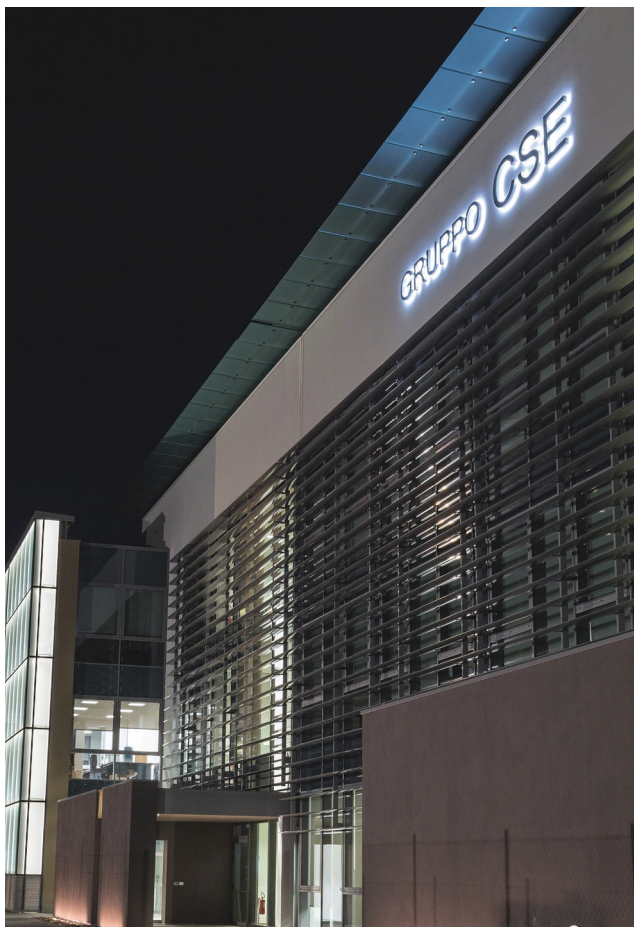
Il CSE, da oltre cinquanta anni, è partner delle Banche; da sempre la mission di CSE è fornire soluzioni e servizi ad elevata componente tecnologica che contribuiscano ad accelerare il processo di trasformazione in atto nel sistema bancario. Ne è convinto Vittorio Lombardi, AD di CSE, che indica chiaramente i prossimi obiettivi: "La nostra mission rimane inalterata: fornire sempre più servizi, di elevata qualità a costi il più possibile contenuti; siamo un vero e proprio network di servizi". Non solo progetti informatici dunque, ma tante altre importanti attività complementari. CSE, attraverso le proprie Società Controllate, fornisce servizi di consulenza organizzativa, normativa e funzionale e di logistica oltre a tutti i servizi di back office e di fleet management (POS, ATM, Totem e desktop Management, ecc...). Infine, dal 2018, sempre tramite una sua controllata, CSE si occupa della gestione amministrativa dei fondi pensione. La cyber-security, specialmente per tutti i servizi multicanale, nei quali operano circa 3,5 milioni di profili operativi, è uno dei settori in cui vengono effettuati rilevanti investimenti.

"Il nostro compito - dichiara Lombardi - è quello di fornire la più ampia gamma di servizi sviluppando soluzioni che permettano alle Banche di focalizzarsi sul proprio core business ed ai clienti di operare anche in modalità completamente disgiunta dalla fisicità degli sportelli, effettuando sui canali virtuali, anche molte funzionalità innovative, come il fast-landing, richiedere un prestito tramite il quinto dello stipendio, oppure sottoscrivere una polizza assicurativa; questo per fare solo alcuni esempi. Il tutto tramite smartphone o tablet.

Un elemento che può agevolare l'accelerazione del processo di trasformazione del settore bancario sono le Fintech, che, integrate con i sistemi della Banca, permettono grandi innovazioni in tempi più rapidi, rimanendo la Banca al centro dei processi finanziari". Il CSE fornisce servizi a Banche con qualsiasi modello di business; dalle Banche retail rivolte prevalentemente ai privati ed alle PMI, a Banche rete, a Banche con un modello di business focalizzato sul factoring, Banche e/o finanziarie che operano nel quinto dello stipendio e Banche virtuali. Sono inoltre clienti di CSE anche diverse Banche private, per le quali è stata creata a Milano una specifica Business Unit con soluzioni innovative in ambito Wealth Management, ma anche SGR e finanziarie Regionali, oltre a filiali italiane di Banche estere. Il Gruppo CSE fornisce servizi a circa 130 clienti.

La vocazione per l'innovazione in CSE

La costante innovazione e le conseguenti trasformazioni nell'approccio e nella mentalità, fanno di CSE un punto di riferimento per tutto il sistema. E se il mondo diventa più piccolo e più smart, lo si deve anche alle menti che qui vi lavorano. "I dipendenti del Gruppo hanno un'età media di circa 36 anni - dichiara Lombardi - e sono tutti giovani con elevata scolarità e con know-how innovativi atti ad affrontare le nuove sfide. Il processo di digitalizzazione della Banca non comporta un rischio di riduzione della forza lavoro, ma richiede più risorse - sottolinea Lombardi - perchè ai servizi tradizionali si sommano nuove attività incentrate oltre che sulla multicanalità, anche su strumenti per la gestione e l'analisi dei dati, orientate a finalità di business e/o di gestione". Le trasformazioni in atto sono inarrestabili e questa consapevolezza porta oggi a diverse riflessioni. "La trasformazione continuerà ad essere forte - replica Lombardi - continuerà a decrescere il contatto con i clienti, che storicamente avveniva attraverso gli sportelli, e questo determinerà una elevata necessità di analizzare e monitorare i comportamenti degli stessi attraverso tutti i canali operativi ed anche tramite i social. Analizzare i comportamenti e le necessità dei clienti significa avere un CRM efficace ed una "fabbrica" prodotti sempre coerente con i loro bisogni. Le Banche possono essere competitive a prescindere dalla dimensione, ma per ogni dimensione serve un adeguato modello di gestione: tutti i servizi non core devono essere esternalizzati mentre occorre un'elevata focalizzazione sul core business". Sarà sempre più vitale utilizzare una struttura come il CSE che, gestendo grandi volumi, può effettuare elevati investimenti come i grandi Gruppi bancari permettendo ai clienti, di non elevate dimensioni, con diversificati modelli di business, di stare sul mercato al pari degli Istituti di grandi dimensioni e di avere costi dei servizi contenuti e di elevata qualità.



EVCO: la regolazione smart è sempre più tecnologica

Una catena del freddo smart, che fa dell'innovazione il suo punto di forza. La propone l'azienda EVCO, che nel 2021 festeggerà i suoi primi 30 anni di attività. Fondata nel 1991 dall'intuizione di 4 soci, fra cui troviamo l'attuale Presidente Carlo De Bona, EVCO si sviluppa in maniera progressiva e continuativa, focalizzandosi oggi in alcuni mercati specifici, come racconta Marco Balbinot, amministratore delegato: "Siamo nati come fornitori generalisti di elettronica. Poi crescendo ci siamo dati obiettivi più chiari e specifici. Abbiamo individuato nei mercati della refrigerazione, dell'aria condizionata e il settore Horeca i nostri target. L'azienda si è focalizzata esclusivamente su applicazioni industriali, siamo cioè orientati a quella fascia di mercato dove riusciamo ad essere oltre che propositivi anche competitivi". In ognuno di questi settori EVCO ha lasciato un segno profondo a livello di innovazione, anche se, come ricorda Balbinot "ogni settore ha una sua specifica maturità tecnologica: nella refrigerazione e nell'aria condizionata si è storicamente più avanti, nell'Horeca invece il tutto si è sviluppato più recentemente, grazie all'impulso dei monitoraggi remoti e della sincronizzazione in rete".

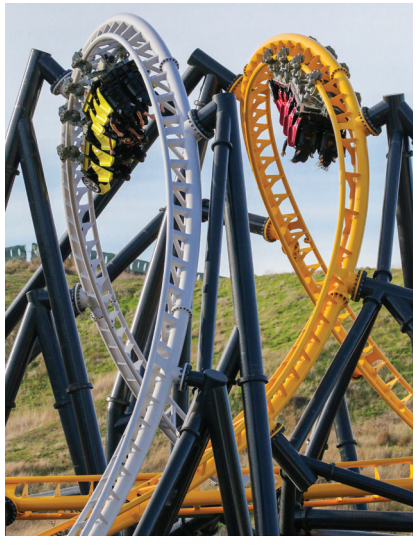
La storia delle più recenti innovazioni dell'azienda passa attraverso due "milestones", due momenti chiave: nel 2014 avviene infatti la presentazione sul mercato di CloudEVolution, una tra le primissime piattaforme Web-based per la connessione dei dispositivi da remoto e nei mercati di riferimento dell'azienda. Quando ancora non si parlava di Cloud, EVCO agiva in questo senso. Poi, più recentemente, nel 2018 con la presentazione di EPoCA, una piattaforma per il monitoraggio e la connessione di dispositivi agile e leggera anche dal punto di vista dei costi.

"La nostra innovazione applicativa - prosegue l'AD - ha un suo peso specifico nei settori nei quali operiamo. Erano tecnologie conosciute in altri mondi ma non nel nostro settore e noi siamo stati fra i primi a proporre tali visioni. Abbiamo anche ricevuto diversi premi e riconoscimenti per i nostri prodotti e per i servizi innovativi offerti". Oggi, con 130 dipendenti, un fatturato che si attesta sui 20 milioni di Euro e in crescita costante negli ultimi 5 anni, l'azienda è pronta a sondare i nuovi mercati internazionali come l'Asia, le Americhe e l'Africa, dopo essere stata protagonista sia in Italia che in Europa nei principali mercati, con un unico grande obiettivo: aiutare i propri clienti a creare soluzioni che facciano la differenza.

Digitalizzazione a tutto Recovery

Oltre 45 miliardi di euro, di cui 10 nella sola PA, saranno investiti nei prossimi anni attraverso l'ormai famoso NG-EU, sul versante digitalizzazione nel nostro Paese con l'intento di portarlo alla pari degli altri Paesi più sviluppati in questo strategico asset. Stanno quindi affilando le lame le centinaia di imprese Made in Italy che si confronteranno con le tante multinazionali presenti nel Belpaese per fornire servizi e prodotti per attuare questa vera e proprio rivoluzione che riguarderà tutti i vari gangli della nostra economia: Imprese, Banche, Sanità, Scuola e PA, tutte insieme dovranno sinergicamente rispondere nei prossimi anni alle crescenti richieste dei cittadini (siano essi clienti, pazienti o utenti) nell'avere servizi all'altezza di una nazione che partecipa da oltre 40 anni alle riunioni del G7 e che rimane uno dei Paesi più industrializzati del pianeta. Queste ingenti risorse devono essere quindi un vero e proprio volano per rimettere sul giusto binario una Nazione che, uscita con le ossa rotte dalla seconda guerra, seppe in pochi anni trasformarsi in un protagonista dell'industria mondiale salvo poi rallentare negli ultimi decenni sempre più la sua corsa impantanandosi in una crisi dopo l'altra . E proprio la produttività delle imprese italiane dovrebbero avere un particolare impulso da queste risorse che si agganceranno al piano già in essere Industria 4.0 per garantire un futuro alla manifattura italiana che, malgrado tutto, ha continuato anche negli ultimi anni la sua corsa sui mercati globali garantendo al nostro Paese un surplus commerciale che supera i 50 miliardi di euro che diventano quasi 100 al netto dei prodotti energetici.

Il divertimento sulle montagne russe: Ocem tra tradizione e innovazione



Parlare di OCEM significa raccontare una storia lunga 130 anni vissuta da 4 generazioni, costellata di traguardi importanti, costruiti nel tempo. La prima azienda è fondata dal nonno paterno nel 1882. Il nome OCEM, acronimo di Officine Elettromeccaniche Marchetti, arriva nel 1986. Racconta Cristiano Marchetti, CEO dell'azienda assieme al fratello Massimo: "Negli anni ottanta mio padre Cesare ha una geniale intuizione, quella di puntare sui parchi divertimento. Dieci anni più tardi, al mio ingresso in azienda, partecipando alle Fiere internazionali del settore mi sono reso conto che tutti conoscevano mio padre e la sua attività. Ho capito che quella era la strada da percorrere". A Este, nella bassa provincia padovana, nasce così una carpenteria metallica nuova, diversa, la prima in Italia dedicata a questo settore. "Lavoriamo per il divertimento della gente e questo ci da stimolo e soddisfazione tutti i giorni". Radici nel passato e sguardo sul futuro sono da sempre i fondamentali da seguire per chi guida questa realtà. Per questo OCEM fa di Tradizione e Innovazione un binomio inscindibile. "Anche nella carpenteria c'è stata una svolta innovativa - sottolinea Cristiano - e in futuro si andrà verso una sempre maggiore automazione per le operazioni di saldatura e assemblaggi di carpenteria. Investiamo costantemente in Ricerca e Sviluppo, ma la preparazione di base, la competenza e l'esperienza del personale sono imprescindibili per il lavoro che facciamo. Le diverse certificazioni ISO a cui ci sottoponiamo, riconoscono il livello qualitativo e la sicurezza dei nostri prodotti". Alla ricerca di una crescita continua OCEM ha recentemente acquisito a Monselice un nuovo stabilimento di 12.000 mq con una vasta area scoperta dove sta trasferendo parte della produzione. "I nuovi spazi di produzione, organizzati secondo logiche produttive lean ci consentiranno di aumentare la produttività delle lavorazioni, riducendo di molto i tempi di movimentazione del materiale" commenta Massimo. Parallelamente OCEM ha cominciato la transizione da azienda familiare a moderna realtà manageriale. L'inserimento di nuove figure provenienti anche da settori diversi ha dato il via ad una profonda rivisitazione dei flussi e dei processi. Core business di OCEM è la realizzazione di roller coaster e ruote panoramiche che vengono installate nei parchi divertimento di tutto il mondo. Forte di questa specializzazione oggi OCEM è partner di grandi gruppi italiani ed esteri nella realizzazione di importanti progetti internazionali. Grazie a questa esperienza maturata nel settore del Divertimento, recentemente OCEM è stata scelta dal Gruppo Camozzi quale fornitore per le carpenterie dei robot Inspection e Wash installati sul Nuovo Ponte di Genova. "In un mercato sempre più globalizzato e competitivo ogni giorno c'è una nuova sfida e una nuova opportunità. OCEM si farà trovare pronta" conclude Cristiano.