

 08.07.20

 Osservatori Digital Innovation

Il mercato dei software gestionali in Italia: opportunità per la digitalizzazione di imprese e pubbliche amministrazioni

Ricerca 2020





Alessandro Perego

👤 Direttore

📍 Osservatori Digital Innovation

- 10.00** **Benvenuto e introduzione**
Alessandro Perego, Direttore degli Osservatori Digital Innovation
- 10.15** **Il ruolo di AssoSoftware nel mercato dei software gestionali**
Roberto Bellini, Direttore di AssoSoftware
- 10.30** **Il ruolo delle software house per lo sviluppo del paese dal punto di vista di AssoSoftware**
Bonfiglio Mariotti, Presidente di AssoSoftware
- 10.45** **I risultati della Ricerca sul mercato dei software gestionali in Italia**
Alessandro Piva, Direttore dell'Osservatorio Cloud Transformation
Marina Natalucci, Coordinatrice della Ricerca e Ricercatrice Senior dell'Osservatorio Cloud Transformation
- 11.30** **Intervento di Daniel De Vito, Capo della Segreteria Tecnica del Ministro dello Sviluppo Economico**
- 11.45** **Sessione di Q&A**
- 12.00** **Chiusura lavori**



Roberto Bellini

👤 Direttore

🏢 AssoSoftware

«Mettersi insieme è un inizio, rimanere insieme è un progresso, lavorare insieme è un successo.» *Henry Ford*



Chi siamo

AssoSoftware - Associazione Nazionale dei Produttori di Software Gestionale e Fiscale

+ di **220** soci

+ **4 mld** fatturato complessivo

+ **20.000** dipendenti

Aderisce a **Confindustria Servizi Innovativi e Tecnologici (SIT)**

È socio di **XBRL Italia** e di **UNINFO**

Partecipa attivamente a numerosi **GdL Ministeriali**, tra cui:

- **Forum nazionale della FE e Conservazione digitale**
- **Commissione ARCONET (armonizzazione bilanci pubblici)**



La Mission

L'azione politica, tecnica e informativa di AssoSoftware ha l'obiettivo di facilitare il **dialogo Pubblico – Privato**, ma anche di promuovere una **PA moderna, efficiente e digitale**.

AssoSoftware **tutela gli interessi del settore** proponendo all'Esecutivo istanze e proposte innovative, con una specifica attenzione alla salvaguardia del ruolo nel mercato delle imprese associate.

AssoSoftware promuove e realizza, in partnership con Istituti Universitari e Centri Studi, **Ricerche e Analisi** sull'evoluzione dell'informatizzazione delle imprese e degli studi professionali, con particolare attenzione alla relazione con la Pubblica Amministrazione.



I servizi per i Soci

- Il **Comitato Tecnico** AssoSoftware promuove e partecipa costantemente agli incontri con la Pubblica Amministrazione.
- Nel **Forum Telematico AssoSoftware** i responsabili tecnici delle software house dialogano tra di loro e con i referenti della Pubblica Amministrazione.
- AssoSoftware promuove e organizza, in collaborazione con Enti e Istituzioni, **Convegni su temi di attualità e istituzionali**
- La **Rassegna stampa** quotidiana **AssoSoftwareDayPress**.
- La comunicazione esterna utilizza il sito Internet, i social media, la **Newsletter AssoSoftware24** realizzata in collaborazione con *// Sole 24 Ore Radiocor*.



Servizi per la Fatturazione Elettronica

- **Software Hub System**, la società del sistema dedicata alla fornitura di servizi FE/Conservazione integrabili nei gestionali www.softwarehub.it
- **Standard di codifica della FE**, un arricchimento del formato FatturaPA per l'automazione del Ciclo Passivo <http://www.assosoftware.it/eventi-e-news/standard-fe-e-protocollo-d-intesa>
- **Assoinvoice**, lo strumento gratuito per visualizzare la FE XML come la fattura tradizionale www.assosoftware.it/assoinvoice
- **Monitor FE**, un servizio di FAQ dedicato ai quesiti operativi www.assosoftware.it/faq



Bonfiglio Mariotti

👤 Presidente

📍 AssoSoftware

Il valore dell'economia digitale

Non è mai successo nella storia

Far ripartire un intero Paese dopo un fermo prolungato.

- L'utilizzo del Cloud e dello Smart Working ha salvato molte vite e molte imprese;
- Ma abbiamo un livello ancora troppo basso di digitalizzazione, quasi minimale, fra gli ultimi in Europa.

Il valore dell'economia digitale

- Molte aziende hanno dovuto imparare sulla propria pelle che cosa vuol dire non avere gli strumenti digitali adeguati
- L'emergenza Covid-19 ci ha insegnato anche che dobbiamo ripensare la relazione fra l'organizzazione, le persone, i processi e le tecnologie.
- Farlo significa ottenere più efficienza, più interazione fra tutte le funzioni e gli stakeholder aziendali
- **Il fattore abilitante è il software.**

I grandi cambiamenti in atto

- Oggi le informazioni e i dati, diventano l'ingrediente principale per rimanere al passo con i tempi, i concorrenti, il resto del mondo e, magari, per fare anche un bel sorpasso.

Incentivare il software gestionale di nuova generazione

- Molte imprese e molti professionisti durante il lockdown hanno scoperto, a proprie spese, l'obsolescenza dei sistemi informativi utilizzati.
- Invece la ricerca condotta insieme al Politecnico evidenzia la presenza di una offerta digitale molto importante:
 - ERP che aiutano le imprese a pianificare le proprie risorse
 - Sistemi di gestione trasparente di tutti i processi di business aziendali
- Il **Governo** deve incentivare il cambiamento, perché è la tessera del puzzle che manca.



Alessandro Piva

👤 Direttore

📍 Osservatorio Cloud Transformation

Realizzare una mappatura dell'offerta di software gestionali in Italia

Identificare il ruolo delle software house per la digitalizzazione e l'economia del paese

Identificare il ruolo delle tecnologie abilitanti e dell'innovazione digitale

Identificare elementi di differenziazione e linee evolutive dell'offerta gestionale

Campione d'analisi e mercato di riferimento

Numerosità

Aziende operanti nel campo del software e della relativa consulenza*

27.249

Aziende censite (fatturato > 1 mln €, dipendenti > 9)

2.728

Software House oggetto del censimento

1.346

Rivenditori di software gestionali

207

Altre aziende escluse dall'analisi (senza un'offerta gestionale)

1.175

Il censimento dell'offerta



Variabili d'analisi



Tipologia di prodotto in base al processo supportato



Tecnologie di erogazione e fruizione



Modelli di go-to-market



Ecosistema dell'azienda (gruppi societari, partnership)

Il modello di analisi è stato validato tramite **10 interviste** a software house selezionate per rilevanza e peculiarità dell'offerta

Censimento realizzato tra **Settembre 2019 e Marzo 2020** da fonti secondarie

* Aziende selezionate tramite codici ATECO ed estratte dalla banca dati AIDA nel Settembre 2019



Nel **Digital Economy and Society Index** della Commissione Europea, l'Italia si posiziona 24esima su 28 paesi, registrando un forte ritardo



Nel corso degli ultimi anni, l'Italia ha dimostrato una maggiore **visione strategica** sull'importanza del digitale per lo sviluppo del Paese

Istituzione di un **Ministero** per l'innovazione tecnologica e la digitalizzazione

4,5 miliardi di Euro stanziati per la crescita digitale (2014-2020)

6,5 miliardi di Euro investiti per l'assegnazione delle frequenze delle reti 5G



Nell'era digitale, **software e sistemi informatici** diventano parte integrante dei processi di imprese e pubbliche amministrazioni, impattandone i risultati



**CONSUMERIZZAZIONE
DELLE TECNOLOGIE**



COLLABORAZIONE



**MOBILITÀ E SMART
WORKING**



CLOUD



**SICUREZZA
INFORMATICA**



BLOCKCHAIN



**INTELLIGENZA DEL
DATO E IoT**



INTEGRAZIONE E API



Marina Natalucci

- 👤 Coordinatrice della Ricerca per AssoSoftware
- 📍 Osservatori Digital Innovation



I software gestionali a supporto della catena del valore delle imprese

Osservatori Digital Innovation

08.07.20

#AssoSoftware20

SICUREZZA E PRIVACY

ASSET E RISK MANAGEMENT

KNOWLEDGE MANAGEMENT

Information Mng

BI & Analytics

BPM

AMMINISTRAZIONE E ARCHIVIAZIONE

AFC

Fatturazione Elett.

Gestione Doc.

GESTIONE DEL PERSONALE

Gestione HR

eLearning

OPERATIONS

Project Management

SCM e eProcurement

Gestione Magazzino

CAM/CAD

Produzione e PLM

CUSTOMER

Web & Mobile Content Mng

CRM e Marketing

Portali eCommerce

Vendita e post vendita

VERTICALI PER INDUSTRIA E PA

BUSINESS VALUE

BUSINESS VALUE

Campione d'analisi e mercato di riferimento

Numerosità

Fatturato**

Aziende operanti nel campo del software e della relativa consulenza*

27.249

39,1

miliardi di Euro

Aziende censite (fatturato > 1 mln €, dipendenti > 9)

2.728

33,0

miliardi di Euro

Software House oggetto del censimento

1.346

14,9

miliardi di Euro

Rivenditori di software gestionali

207

0,9

miliardi di Euro

Altre aziende escluse dall'analisi (senza un'offerta gestionale)

1.175

17,2

miliardi di Euro



15,8

mld di Euro

di giro d'affari legato alla produzione e rivendita di software gestionale

* Aziende selezionate tramite codici ATECO

** I dati di fatturato sono stati estratti dalla banca dati AIDA nel Settembre 2019 e fanno riferimento prevalentemente ai bilanci 2018



Distribuzione delle Software House per numero di dipendenti e fatturato

| Dipendenti / Fatturato | 1-2 mln € | 2-5 mln € | 5-10 mln € | 10-40 mln € | 40> mln € |
|------------------------|-----------|-----------|------------|-------------|-----------|
| 10-20 dipendenti | 385 | 198 | 18 | 6 | 2 |
| 20-35 dipendenti | 73 | 151 | 34 | 14 | 2 |
| 35-50 dipendenti | 22 | 62 | 46 | 15 | |
| 50-100 dipendenti | 1 | 43 | 64 | 39 | 6 |
| 100> dipendenti | 2 | 2 | 32 | 87 | 42 |

74%



Forza lavoro impiegata:
93.964 dipendenti



Produttività per addetto:
158.834 €/dipendente

1010
1010

5.368 prodotti offerti, con una media di 4
prodotti per azienda

Confronto Indice produttività:

- Servizi e consulenza IT: 161.371 € (dato da censimento)
- Altre attività di servizi: 74.011 €
- Produzione Hardware: 208.413 €
- Farmaceutico: 424.943 €

Fonte: Istat



Distribuzione geografica (conteggio aziende)

| Area Geografica | Software house presenti sul totale |
|-----------------|------------------------------------|
| Nord Ovest | 43% |
| Nord Est | 25% |
| Centro | 24% |
| Sud e Isole | 8% |



Distribuzione regionale del fatturato e del capitale umano delle Software House censite

Quali driver per la distribuzione regionale delle Software House?

1

La **Lombardia** detiene un fiorente tessuto industriale

2

Il **Lazio** ospita la PA centrale

3

Il **Trentino** detiene un ampio bacino di clienti anche oltre confine

4

Le **Marche** ospitano una delle principali Software House italiane

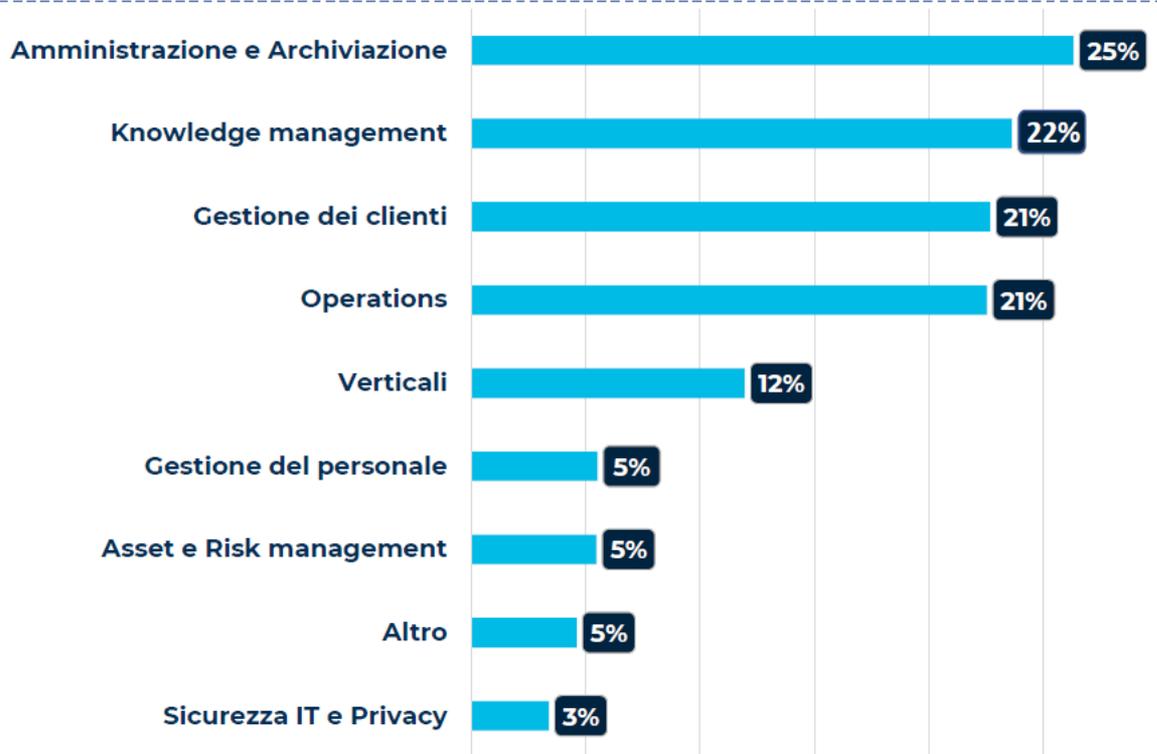
11-13

Al Sud, **Campania e Puglia** registrano le migliori performance: risiedono qui le principali industrie del meridione

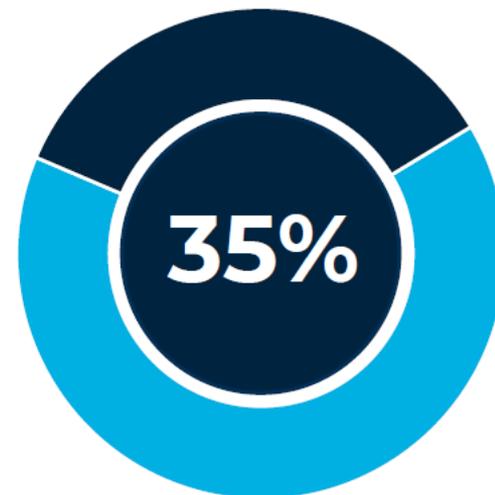


Campione: 1346 Software House produttrici di applicativi gestionali, per i ricavi si fa riferimento ai dati Aida (in migliaia di euro)

I moduli individuati nei prodotti analizzati



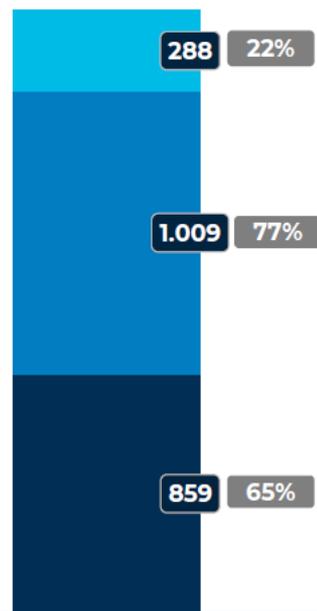
Prodotti trasversali
(presentano più di un modulo)



■ Prodotti specifici ■ Prodotti trasversali

Campione: 5368 prodotti mappati

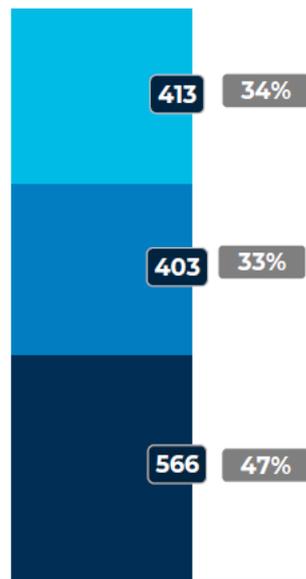
Tot. Prodotti: 1.315



Amministrazione

- Fatturazione elettronica
- Gestione documentale
- Gestione contabile

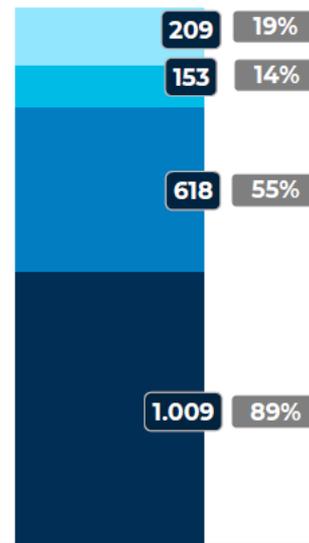
Tot. Prodotti: 1.204



Knowledge mng.

- Business process mng.
- Information mng
- Business intelligence

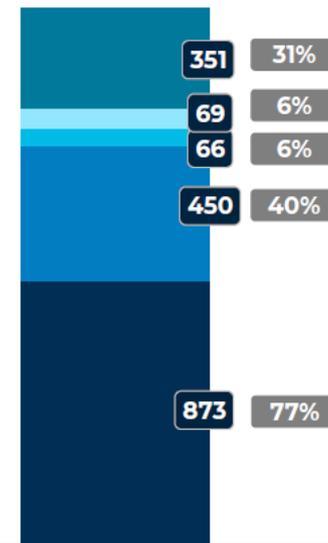
Tot. Prodotti: 1.132



Clienti

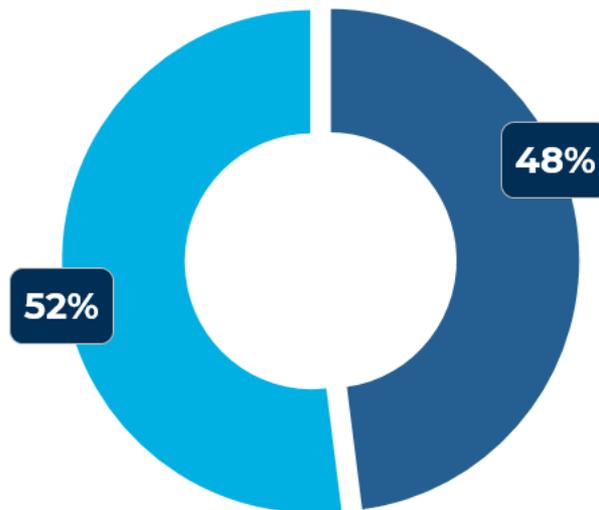
- web content mng.
- eCommerce
- CRM
- Vendita/post vendita

Tot. Prodotti: 1.131

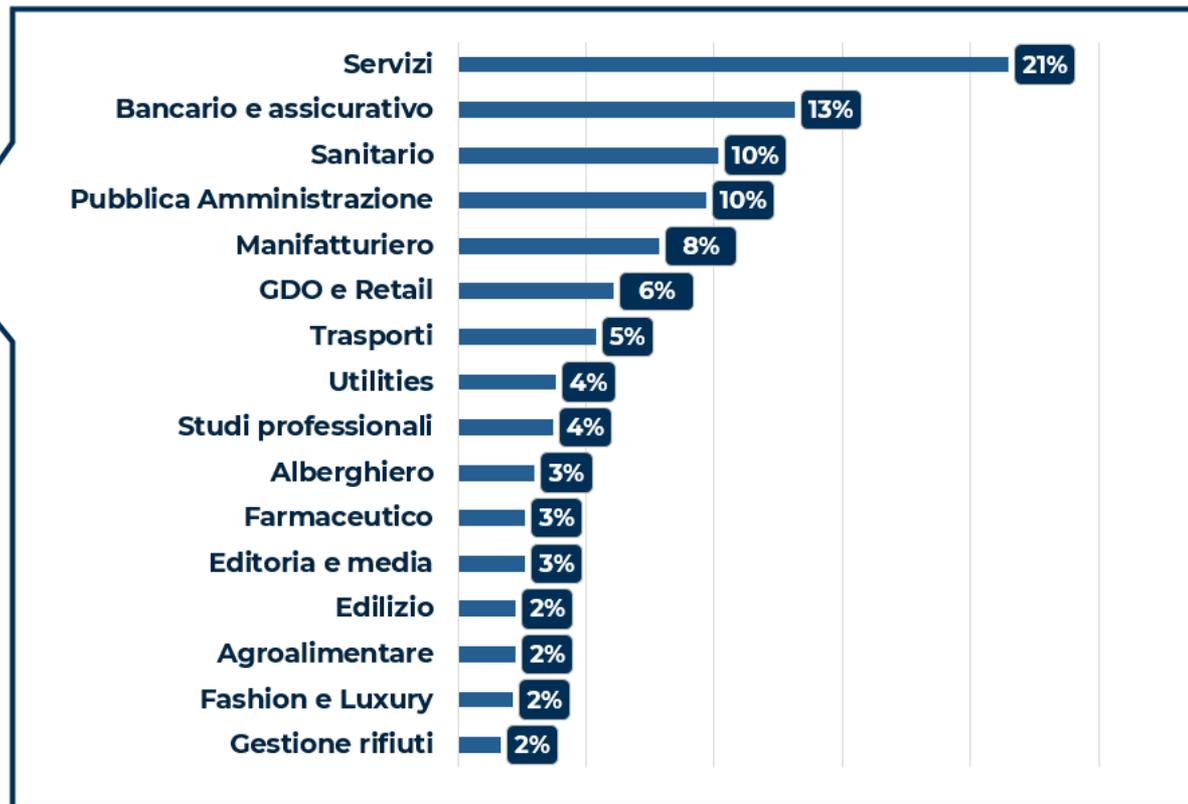


Operations

- Supply chain mng.
- Cam/Cad
- Project mng.
- Gestione magazzino
- Gestione produzione



- Aziende con prodotti specializzati per un settore specifico
- Aziende con prodotti generalisti (non rivolti ad un settore specifico)

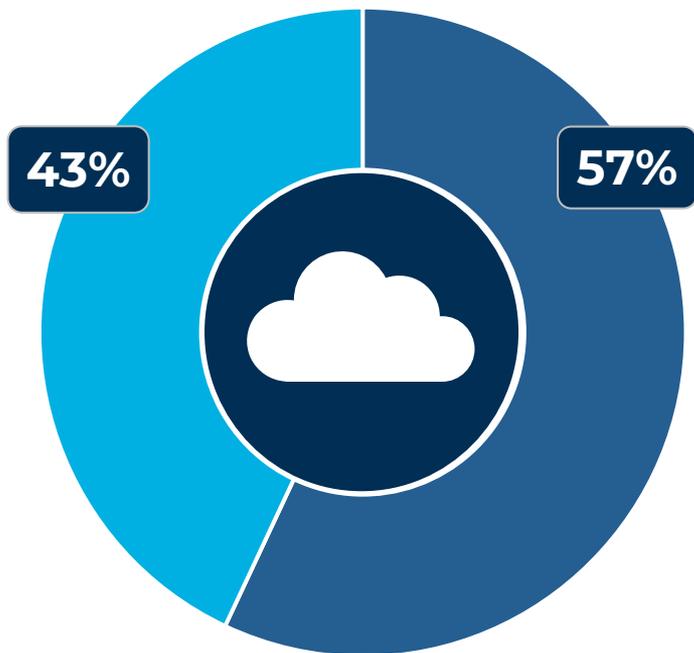


Prodotti generalisti vs prodotti specializzati per settore

| | Operations | Asset e risk mng. | Gestione Clienti | Knowledge mng. | Amm. e archiviazione | Gestione del personale | Sicurezza e privacy |
|------------------------------------|------------|-------------------|------------------|----------------|----------------------|------------------------|---------------------|
| Prodotti indirizzati ad un settore | 48% | 45% | 42% | 38% | 37% | 17% | 15% |
| Prodotti generalisti | 52% | 55% | 58% | 62% | 63% | 83% | 85% |
| Numerosità moduli | 1131 | 282 | 1132 | 1204 | 1315 | 279 | 171 |
| % sul totale prodotti | 21% | 5% | 21% | 22% | 25% | 5% | 3% |

Campione: 5368 prodotti mappati

Nota: La somma delle percentuali delle macro-categorie non corrisponde al 100% in quanto alcuni prodotti presentano più di una funzionalità



- Aziende che offrono almeno un prodotto in Cloud
- Aziende con solo on-premises



Prodotti nuovi e/o innovativi nascono spesso direttamente in Cloud



Il Cloud viene promosso in termini di **esternalizzazione della gestione infrastrutturale**



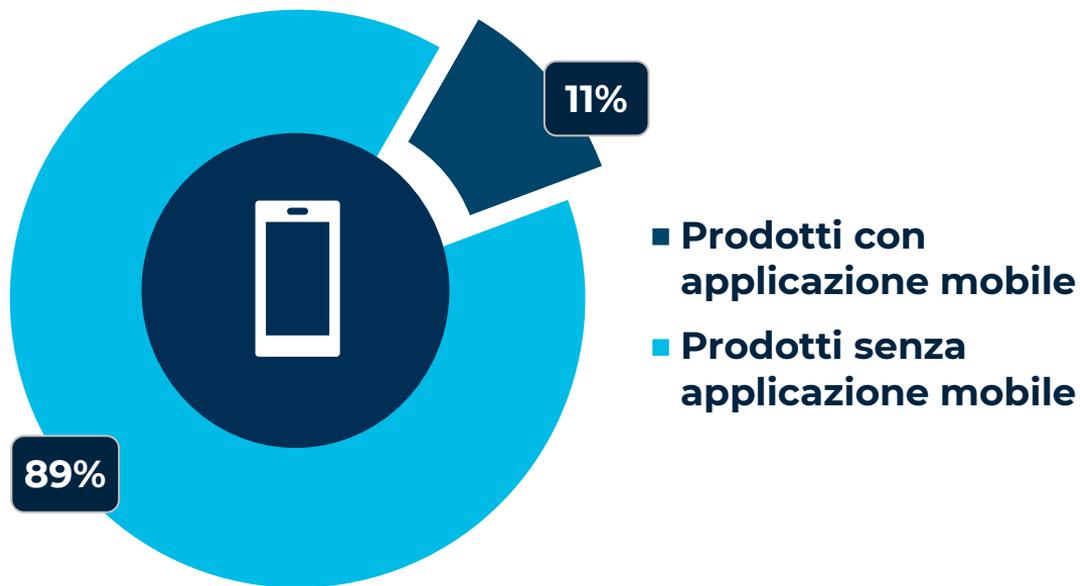
Il modello di business spesso non cambia: poco diffuso il **pay-per-use**



Il **pay-per-use** cambia anche il modello di business del canale di vendita



Occorre trovare i giusti use case per **bilanciare flessibilità e personalizzazione**



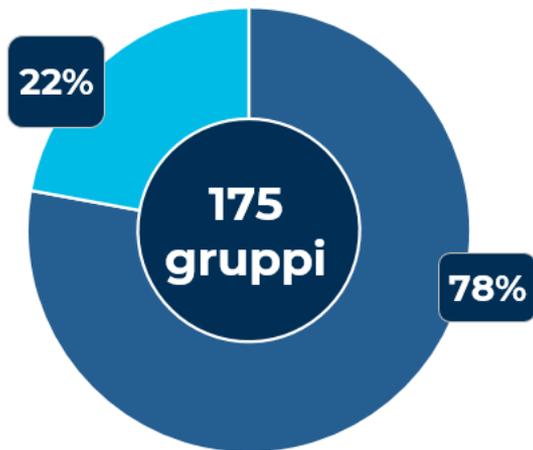
- **Prodotti con applicazione mobile**
- **Prodotti senza applicazione mobile**



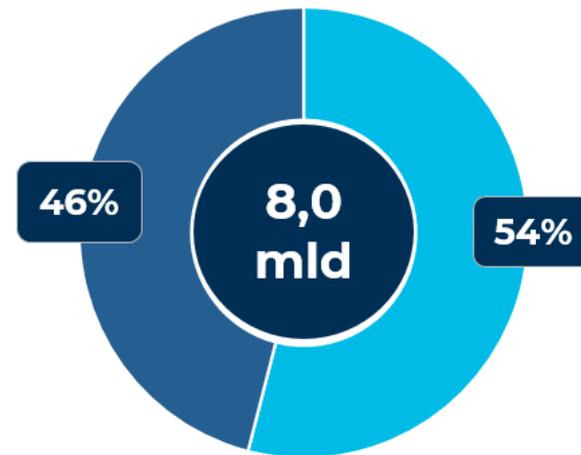
L'accesso ubiquo è caratteristica tipica dei servizi Cloud: si tratta un'opportunità ancora non colta



La **fruizione da Mobile** garantisce flessibilità alle esigenze dell'utente, facilitando ad esempio il remote working

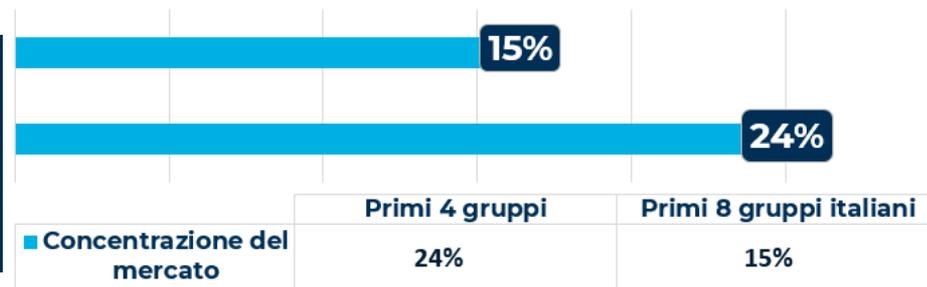


■ Società indipendenti ■ Società in un gruppo

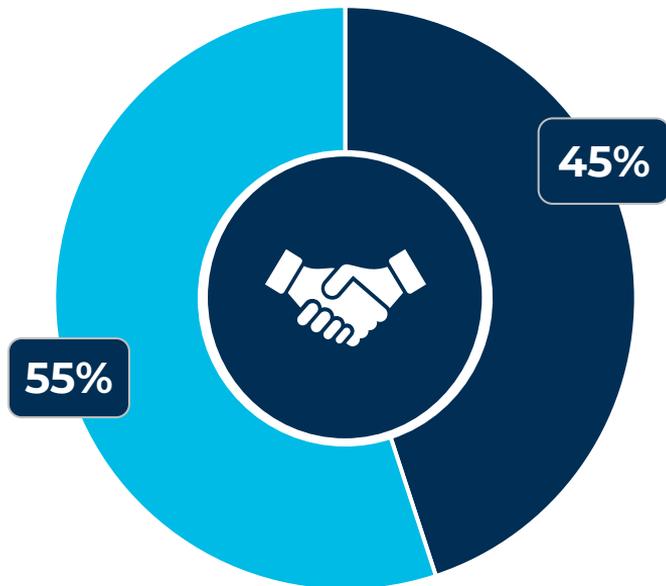


■ Ricavi gruppi societari ■ Ricavi società indipendenti

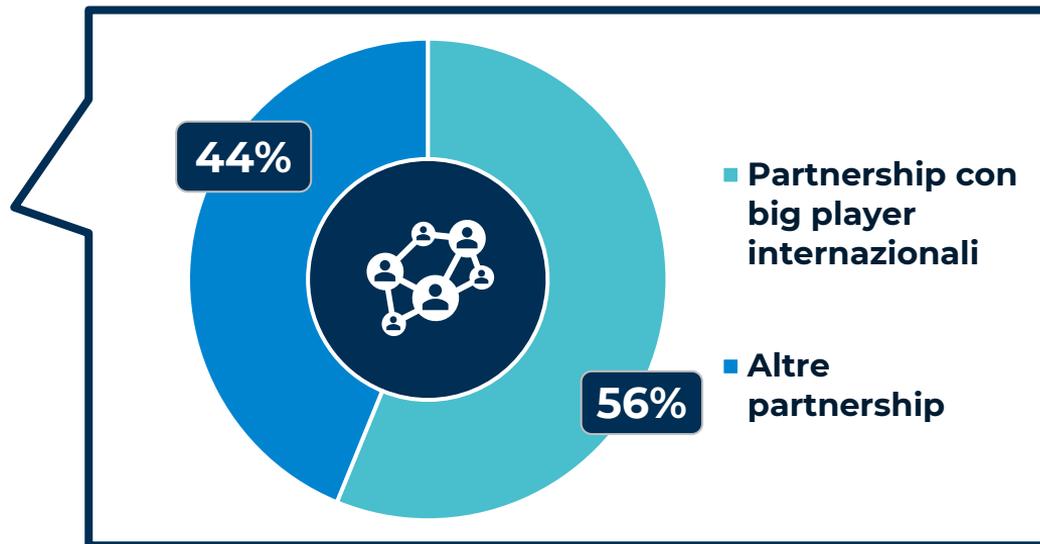
Fusioni e acquisizioni rappresentano una **strategia di evoluzione del portafoglio d'offerta e del modello di business** delle Software House con l'obiettivo di creare sinergie di scopo e di know-how.



Campione: 1346 Software House produttrici di applicativi gestionali, per i ricavi si fa riferimento ai dati Aida



- Aziende che dichiarano avere partner
- Altre



- Partnership con big player internazionali
- Altre partnership



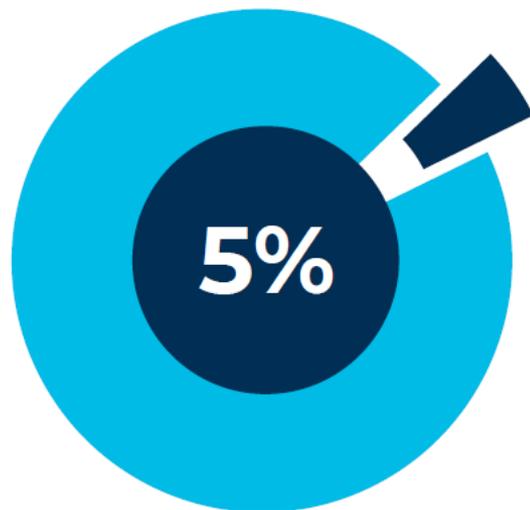
La creazione di **ecosistemi digitali** di partnership è una tendenza a livello globale



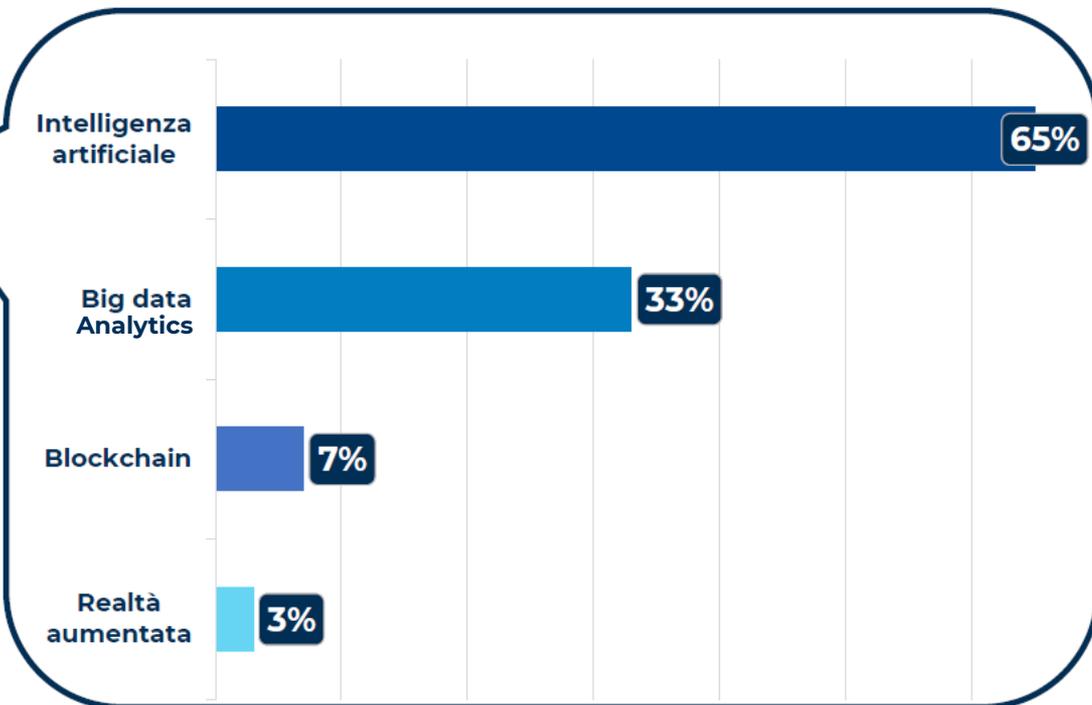
Le partnership uniscono **competenze complementari**: i big player forniscono le componenti tecnologiche su cui le sw house generano valore per i clienti locali



132 Software House offrono prodotti che incorporano un trend innovativo



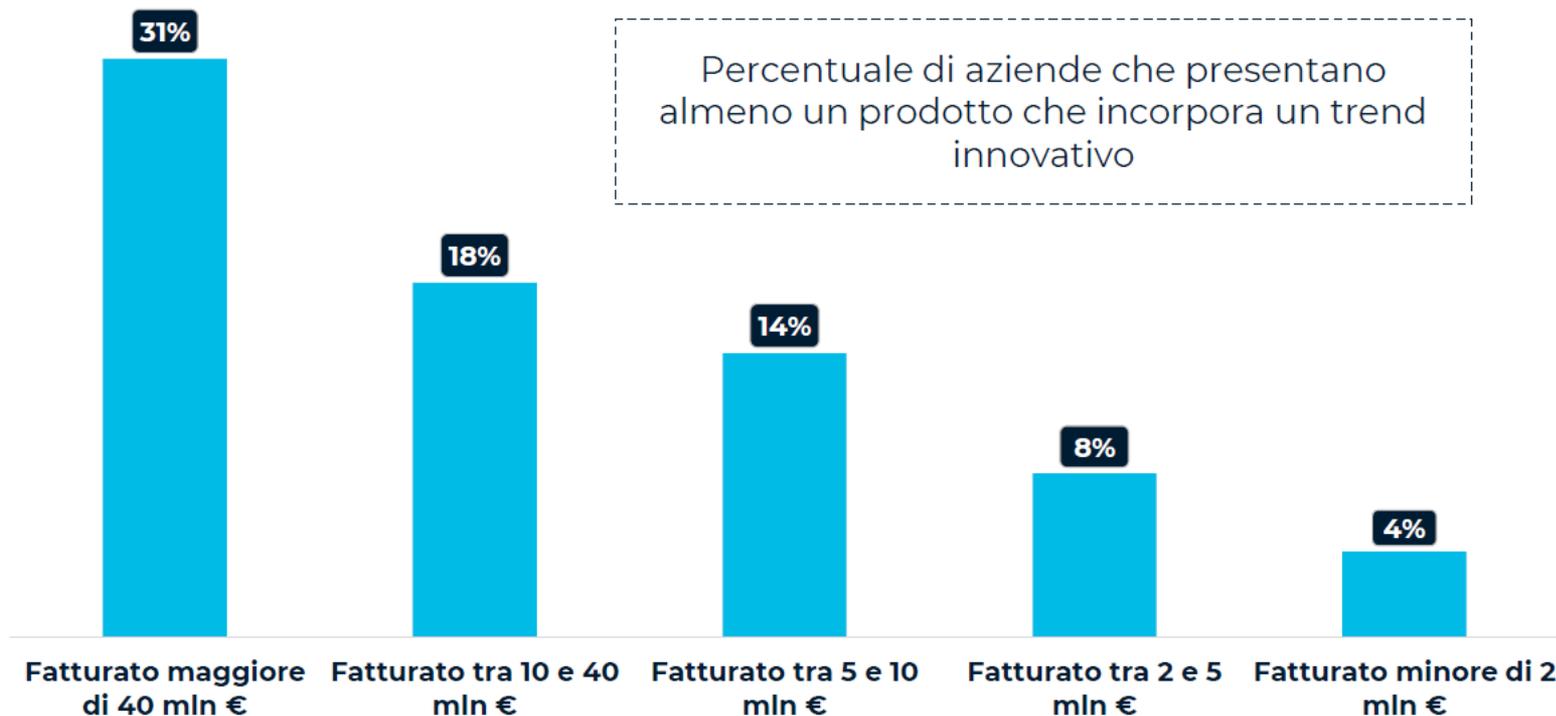
■ **Prodotti che presentano almeno un trend innovativo**



Campione: 250 prodotti individuati che presentano un trend innovativo (sul totale di 5368 prodotti mappati)

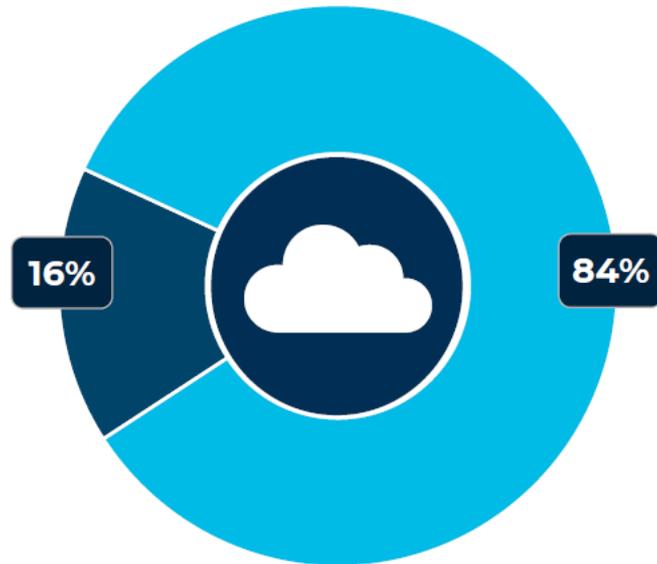


La capacità di innovare dipende anche dalle **disponibilità finanziarie** dell'azienda, che permettono di investire in R&D e di arricchire l'offerta tramite strategie di acquisizione

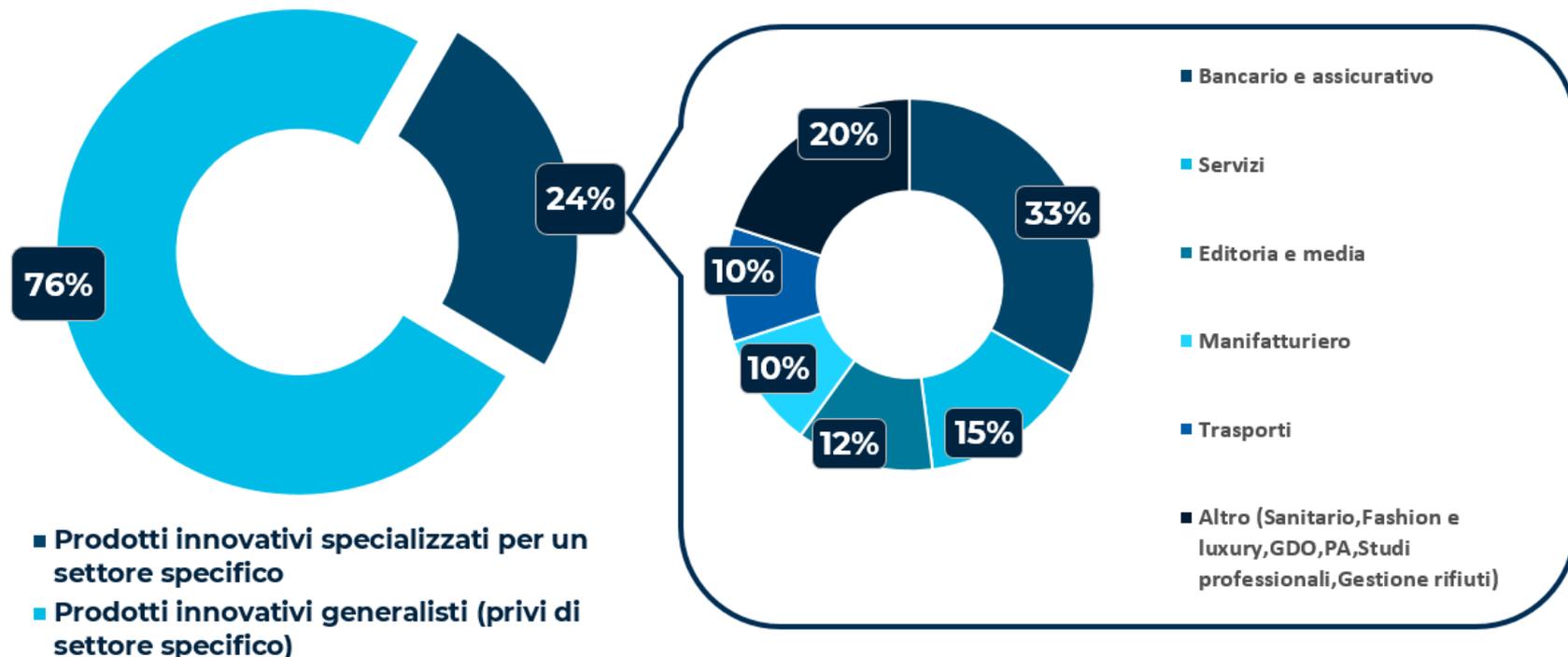




Le aziende che offrono prodotti innovativi hanno investito anche nel Cloud: la sua scalabilità è ideale per gestire **grandi moli di dati** e abilitare la **sperimentazione** continua



- Aziende che offrono prodotti con funzionalità innovative ma non detengono un'offerta Cloud
- Aziende che offrono prodotti con funzionalità innovative e detengono un'offerta Cloud





1.346 Software House identificabili prevalentemente come **piccola impresa**: meno di 10 mln di Euro di fatturato e meno di 50 dipendenti nel 74% dei casi

Elevato **impatto** economico e sociale: **diretto (14,9 mld di € di fatturato e 93.954 dipendenti)** e **indotto** come opportunità per la digitalizzazione dei clienti



5.368 prodotti offerti e **spazi di differenziazione** rispetto ai grandi colossi digitali internazionali nella **specializzazione per le imprese e le PA locali**

Dinamicità nell'aprirsi all'innovazione, attraverso partnership tecnologiche e, nei casi più strutturati, anche con acquisizioni e fusioni volte all'arricchimento dell'offerta



Seppur con un ritardo rispetto all'ecosistema tecnologico internazionale, dovuto anche alle dimensioni delle aziende locali, l'offerta sta evolvendo per incorporare i **nuovi trend digitali**: nuove modalità di erogazione, fruizione e funzionalità innovative



Daniel De Vito

👤 Capo della Segreteria Tecnica

📍 Ministero dello Sviluppo Economico

 08.07.20

 Osservatori Digital Innovation

Il mercato dei software gestionali in Italia: opportunità per la digitalizzazione di imprese e pubbliche amministrazioni

Ricerca 2020

