

Soluzioni che creano valore

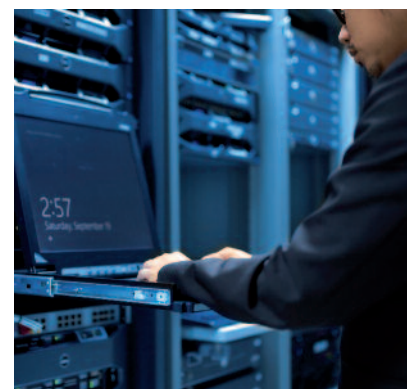
Service Integration and Management. È questa la specificità di Solve.it, società fondata da Giuseppe Arietti che ha sviluppato una logica di servizio end-to-end

Un business focalizzato sull'erogazione e gestione di servizi professionali in ambito information technology, presso clienti principalmente di tipo enterprise: industria (automotive, food & beverage, oil & gas) e servizi finanziari (banche e assicurazioni). È questo il segmento su cui si concentra il know how di Solve.it, una società con esperienza decennale nel settore It, un fatturato di 9 milioni di euro e un team di circa 130 persone. «Partendo da una forte competenza sulle tecnologie dei principali produttori – spiega il fondatore Giuseppe Arietti – abbiamo sviluppato le nostre attività secondo una logica di servizio end-to-end, ovvero erogando advisory, svi-

luppo e gestione tecnologica». Oltre alle certificazioni su prodotti specifici, il 15 per cento delle risorse Solve.it vanta la certificazione ITIL (Information Technology Infrastructure Library), che assicura il rispetto delle linee guida internazionalmente riconosciute. In più, la società stessa è certificata Iso 9000, Iso 20000 e Iso 27001, garantendo gli standard di qualità, erogazione e, soprattutto, sicurezza richiesti dal mercato.

Concretamente, com'è strutturata l'erogazione dei servizi?

«Operiamo secondo tre macro categorie: advisory sul servizio IT, sviluppo tecnologico e gestione del servizio IT (managed service). Con l'advisory forniamo al cliente consulenza in ambito di IT Governance, partendo dalle scelte



strategiche di servizio IT fino alle fasi di monitoraggio e miglioramento continuo del servizio stesso. Questa fase interessa il disegno dei processi e la scelta tecnologica degli strumenti a supporto. Lo sviluppo tecnologico interessa la vera e propria messa in opera degli strumenti in linea con gli obiettivi e i processi disegnati nella fase precedente. A questo proposito, diventa importante tenere in considerazione le partnership certificate che abbiamo stabilito con i maggiori produttori e le competenze in ambito sia on-premise sia cloud. Infine, abbiamo la gestione dell'infrastruttura IT – fisica, virtuale e cloud – del cliente in modo proattivo, secondo una modalità di sottoscrizione o comunque di contratto annuale con rinnovo».

Come sono distribuite le tre macro categorie sul vostro fatturato?

«Il fatturato si compone per un 10 per cento nell'erogazione di attività di tipo

advisory, per un 30 nell'implementazione di strumenti tecnologici e il resto in modalità managed service. In particolare, laddove siamo impegnati nella gestione del servizio IT, vantiamo un tasso di rinnovo dei contratti che supera il 90 per cento, indice dell'elevato grado di soddisfazione del cliente. Inoltre, l'80 per cento degli ingaggi è posizionato nella gestione del ciclo di vita del servizio IT secondo le linee guida ITIL e così siamo impegnati in tutte le fasi del servizio stesso: strategy, design, transition, operations e continual service improvement».

A proposito delle partnership certificate, chi sono i produttori?

«Le nostre capacità metodologiche sono supportate dalle certificazioni tecnologiche delle risorse, secondo una strategia ben precisa in termini di partnership, che, negli anni, abbiamo sviluppato con marchi come HP, CA, Ibm, Microsoft, Oracle, Dell/Emc2, VMware e Cisco. Recentemente, poi, grazie alla



Giuseppe Arietti, fondatore della Solve.it Srl di Lungo Dora Pietro Colletta (TO) www.solve.it

nostra competenza di dominio nelle varie aree che definiscono il servizio IT, siamo riusciti a sviluppare rapporti e certificare partnership formali con nuovi produttori, che si stanno affermando come leader di mercato. Fra questi, ServiceNow (produttore di un framework tecnologico sviluppato proprio sulle linee guida ITIL), Moog-Soft (per una gestione intelligente de-

gli eventi sul campo), Dynatrace (per la gestione e il miglioramento delle prestazioni delle varie applicazioni appartenenti all'infrastruttura It del cliente). Infine, è già in atto, anche se ancora non completamente formalizzata, la partnership con un altro produttore emergente in termini di innovazione nell'ambito dell'asset management – anche in questo dominio, vantiamo un discreto portfolio di referenze, sebbene sviluppate con tecnologie di altri produttori».

Emilio Macro

L'IT per il manufacturing

Solve.it ha una solida esperienza nella proposta di soluzioni per le aziende manifatturiere, esperienza che ha consolidato realizzando progetti complessi in ambito internazionale per le maggiori realtà produttive. Queste soluzioni, Solve.it le propone per tutte le realtà aziendali proprie clienti, dalle Pmi alle grandi società. I temi più importanti del momento sono i sistemi MES (Manufacturing Execution System) e la realizzazione di applicazioni MES per la gestione di processi di lavorazione sia continui sia discreti. Di pari importanza i sistemi di manutenzione e asset management, con l'implementazione e gestione di configuration data base e di sistemi di manutenzione basati su Maximo, l'integrazione di sistemi di manutenzione con sistemi Scada e di sistemi di asset management basati su tecnologia CA. Infine, le integrazioni fra i sistemi di asset management, i configuration data base, i sistemi di ticketing e i software compliance.

Siamo supportati da certificazioni tecnologiche, secondo una strategia ben precisa in termini di partnership

