

Dall'interconnessione 4.0 al mantenimento dei requisiti: le soluzioni di TeamSystem per la 5.0

Salvatore Duminuco Territory Manager Daniel Passini
Territory Manager/Specialist Manufacturing



CHI SIAMO

TeamSystem è una tech company italiana che sviluppa soluzioni digitali per la gestione del business di imprese e professionisti.

+3.000

collaboratori diretti

~2 MIO

di clienti diretti (~30% delle P.IVA italiane)

4,5 MIO

di utenti

400 MIO

di fatture elettroniche gestite (~30% delle fatture emesse dalle aziende target) 900 MLD €

di transato

1.500

fornitori

4.000

collaboratori tramite VAR e System Integrator

40.000

clienti commercialisti

I NOSTRI NUMERI

Grazie a una seria politica di investimento, TeamSystem accresce e affina continuamente l'offerta sia in termini di prodotti che di qualità dei servizi, con una elevata attenzione ai reali bisogni dei propri clienti.

Oltre 700 persone sono costantemente impegnate nella ricerca e sviluppo di soluzioni tecnologicamente evolute e costantemente aggiornate in funzione delle variazioni normative.



A CHI CI RIVOLGIAMO





all'offerta TeamSystem

Per aziende e professionisti alla ricerca di servizi evoluti, anche in ambito Fintech, che li supportino nella crescita e li guidino nella trasformazione digitale.

Piccole e medie imprese

Per le aziende, di ogni dimensione e settore, che cercano un partner per la trasformazione digitale dell'intera supply-chain, con tecnologie innovative - basate anche sull'IA - per i processi gestionali, l'e-commerce e la marketing automation.

Professionisti e aziende collegate

Per i professionisti che vogliono essere efficienti, offrire servizi evoluti e sperimentano nuove forme di collaborazione con i propri clienti.

Microimprese, Start-Up e Freelance

Per le start up, i freelance e le micro aziende che hanno bisogno di strumenti semplici ma con funzionalità avanzate SOFTWARE
CHE SEMPLIFICANO IL
BUSINESS



6

SOLUZIONI DEDICATE A MERCATI SPECIFICI

PIATTAFORME E SOLUZIONI DIGITAL CROSS MERCATI

Enterprise

• La famiglia Enterprise raccoglie le soluzioni dedicate alle aziende strutturate e ai mercati specializzati.

• In Cloud

- La famiglia In Cloud comprende le applicazioni
- offerte totalmente in cloud e adatte a micro-imprese e utenti digitali che cercano prodotti smart e di immediato utilizzo.

Studio

- La famiglia Studio include sia le soluzioni per gli studi professionali sia l'offerta per la piccola-media azienda collegata e non con gli studi professionali.
- Grazie all'integrazione con i contenuti Euroconference, il professionista può rimanere sempre aggiornato e approfondire i temi normativi e fiscali in modo facile e immediato.

Digital

La famiglia Digital racchiude tutti i servizi e le soluzioni di interconnessione digitale con soggetti esterni a imprese e studi.

Fintech

La famiglia Fintech è una linea di servizi e prodotti per il CFO Digitale, che permette ai clienti di digitalizzare i processi di accesso al credito e la gestione dei servizi di pagamento e incasso e di monitorare lo stato di salute del business prevenendo situazioni di crisi.



CAPACITÀ DI SERVIZIO E PRESENZA CAPILLARE

Software Partner, System Integrator e sedi dirette assicurano un'assistenza di altissimo livello in tutta Italia.

SetUp e sviluppi Assistenza post vendita

Analisi e Formazione Certificazioni

ORGANIZZAZIONE PER BUSINESS UNIT

Un assetto organizzativo incentrato sulla focalizzazione nei confronti dei clienti, per soddisfare i loro bisogni e accompagnarli nel percorso di trasformazione digitale.



Enterprise Solutions

Professional Solutions

Micro and Digital Finance Solutions

Market Specific Solutions

HR Solutions

Le Business Unit hanno tutte le leve per affrontare con flessibilità il mercato e sono supportate da una solida struttura centrale, che incorpora tutte le funzioni di staff ad oggi esistenti e la funzione di R&D, come centro di eccellenza e di expertise trasversale.

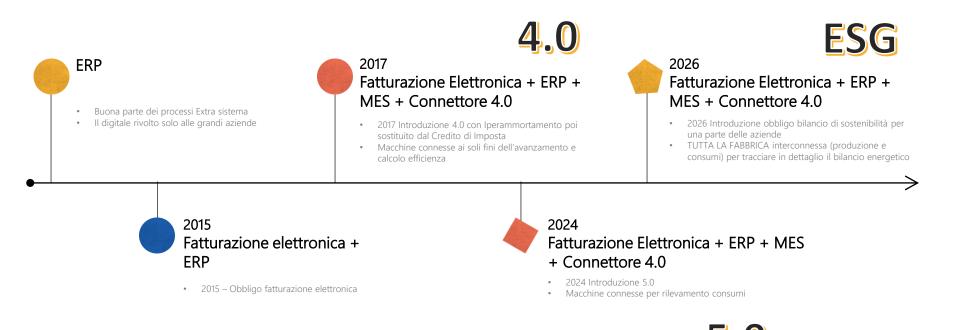
Sostenibilità, Innovazione e Opportunità nel Paradigma 5.0

Spunti di riflessione generali

- 5.0 ed ESG vanno di pari passo in quanto, sebbene la Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) trovi applicazione diretta principalmente nelle **grandi imprese**, è indubbio che il suo impatto si estenda significativamente anche al tessuto delle piccole e medie imprese (PMI).
- Queste ultime, infatti, si trovano sempre più coinvolte nel movimento verso la sostenibilità per una varietà
 di motivazioni strategiche; infatti molte PMI operano come fornitori o partner commerciali di grandi
 aziende, che richiedono standard ESG conformi alle proprie politiche di sostenibilità, rendendo
 imprescindibile per le piccole realtà allinearsi a tali requisiti per mantenere o accedere a nuove
 opportunità di business.
- Allo stesso modo, l'accesso al credito e ai finanziamenti si sta progressivamente condizionando alla dimostrazione di un impegno concreto verso pratiche sostenibili, con istituti finanziari e investitori che prediligono imprese all'avanguardia in materia di ESG.
- Oltre a questi aspetti pragmatici, vi è una crescente **consapevolezza** dell'importanza di adottare un **modello di business sostenibile**, non solo come risposta a pressioni esterne, ma come strategia intrinseca per garantire resilienza, innovazione e una solida **reputazione** nel lungo termine.

L'evoluzione della digitalizzazione nel mondo manifatturiero

Dall'ERP con limitata integrazione dei processi all'interconnessione totale della fabbrica... e non solo





Rischi dell'evoluzione digitale supportata dal Credito di Imposta o dall'obbligo Normativo

- Proliferazione di soluzioni specifiche ma non efficaci o efficienti
- Soluzioni semplici e funzionali e rispondenti alla normativa, ma non efficaci a livello industriale
- Impianti SW che diventano sempre più complessi, dove tanti/troppi moduli anche di produttori diversi sono in connessione per scambiarsi i dati

Il consiglio è di seguire un processo strutturato



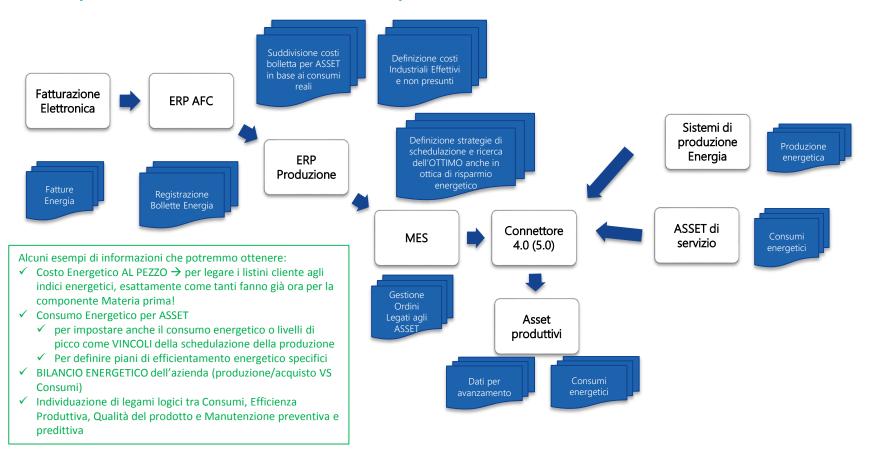
Obiettivi Industry 4.0 e Transizione 5.0

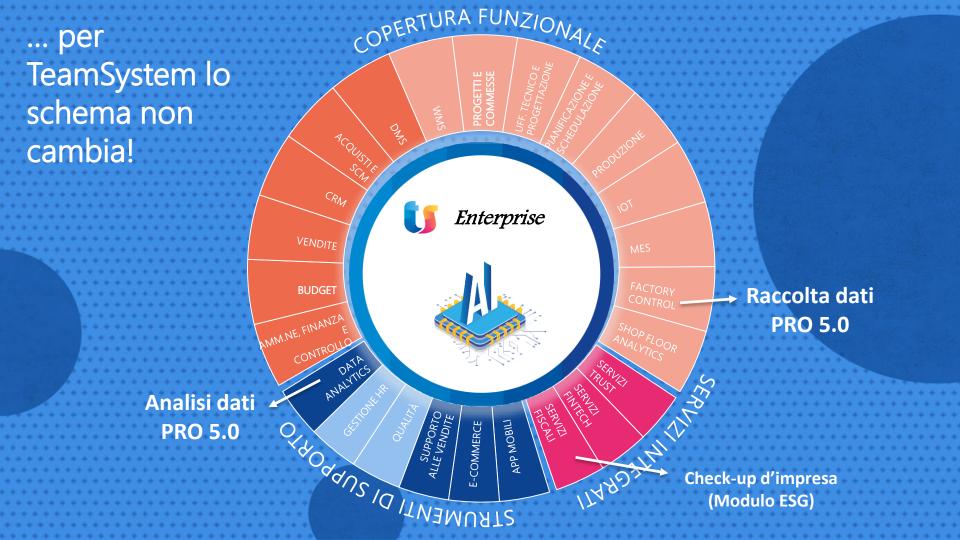
- Sistemi interconnessi e nativamente integrati
- Controllo di gestione capillare, semplice e preciso
- Fornire tutte le informazioni per supportare la strategia
- Mantenere la competitività

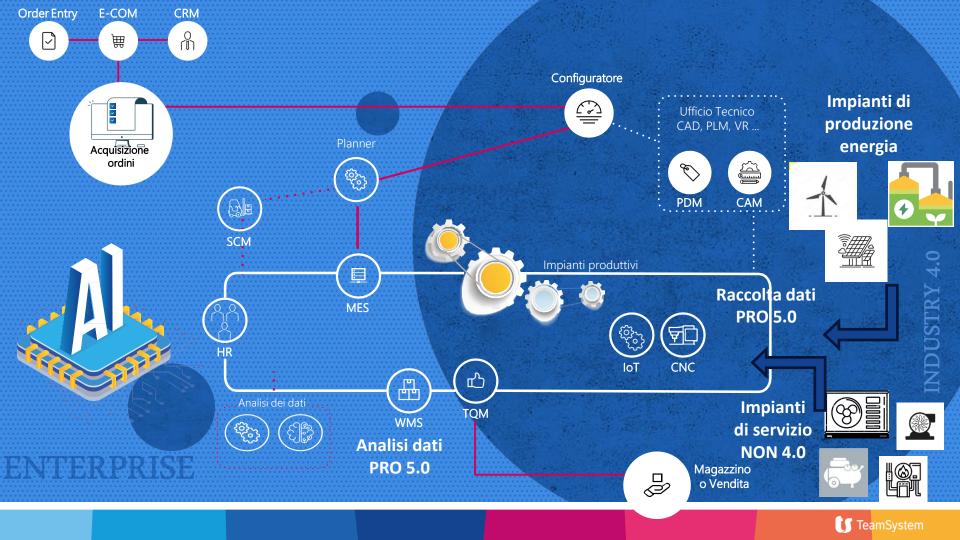


AD ESEMPIO: OLTRE AI BENEFICI DEL CREDITO DI IMPOSTA Transizione 5.0, Se consideriamo un risparmio minimo del 3% su una azienda Manifatturiera con una incidenza MEDIA del costo energia del 5% e che fattura 5M€, stiamo già parlando di decine di migliaia di euro di risparmio all'anno.

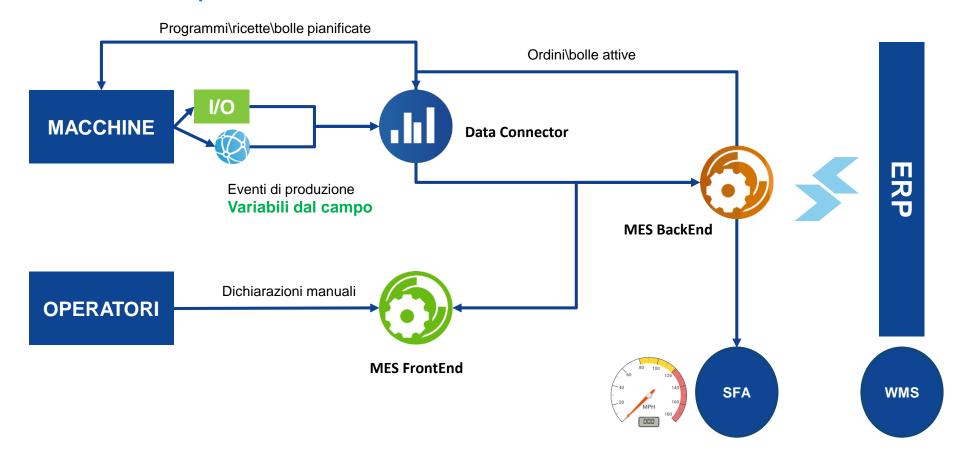
Esempi di documenti e flussi che potranno essere «interconnessi»







Scenari di implementazione: MES + Data Connector



Data Connector \ Acquisizione dati



Alcuni dei TOOLS già disponibili nella suite TEAMSYSTEM che vanno nella direzione della 5.0

- Factory Control (https://www.teamsystem.com/aziende/manufacturing/funzionalita/factory-control-manufacturing/)
 - > Interconnessione 4.0 e 5.0, recupero dati dagli asset aziendali e storicizzazione degli stessi
- ➤ HABBLE (https://habble.it/fatturazione-energy/)
 - ➤ Il software per un'analisi semplice e immediata delle fatture dei servizi di Energia
- > Check-up d'Impresa (https://www.teamsystem.com/store/check-up-impresa/funzionalita/monitoraggio-esg/)
 - ➤ Analisi ESG: L'analisi ESG permette di valutare l'azienda cliente non soltanto sotto l'aspetto economico-finanziario ma anche di sostenibilità ambientale
- > Business Intelligence
 - ➤ KPI Standard o Custom per l'analisi e il reporting dei dati aziendali



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Materiale realizzato da Cantalù Alberto
Business Owner Teamsystem Manufacturing

