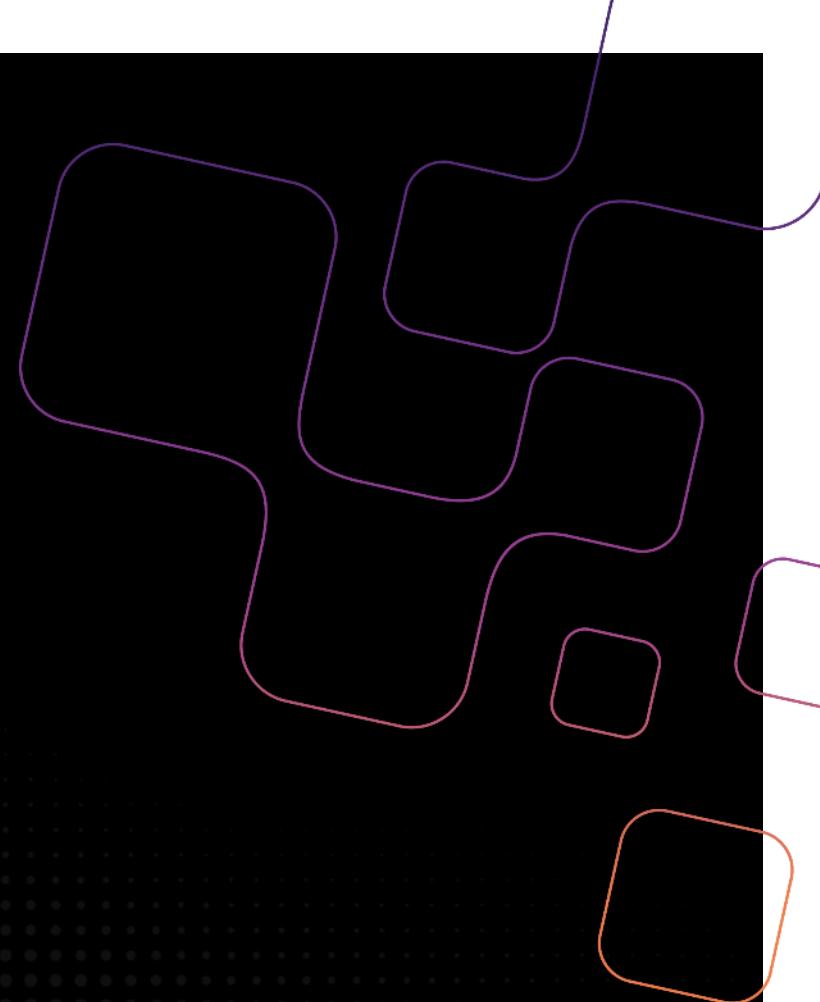




ENABLING CHANGE

---

Guida alla scelta dell'ERP e del Partner Tecnologico



# Disclaimer

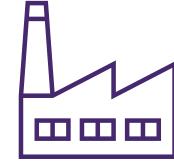
Documento riservato e confidenziale

Le informazioni contenute nel presente documento sono strettamente confidenziali e riservate, di esclusiva proprietà di Scp Spa. È proibita qualsiasi copia, distribuzione, divulgazione, trasmissione o riproduzione, in tutto o in parte, di quanto in esso contenuto.

Il presente documento e le informazioni in esso contenute sono disponibili esclusivamente per le persone o società a cui è stato direttamente consegnato il documento stesso e possono da queste essere utilizzate esclusivamente ai fini dei progetti e/o delle trattative in corso. Il destinatario del documento si impegna a non divulgare le informazioni a terzi e a non utilizzarle a proprio favore.

Con la presente si notifica che qualsiasi divulgazione, distribuzione o copia delle informazioni contenute nel documento è da considerarsi non autorizzata ed espressamente vietata.

# A chi si rivolge questo documento?



Piccola e  
Media Impresa



Grande  
Impresa



Commercialisti

# Perché Questa Guida

---

Negli ultimi anni il mercato dei software ERP è cambiato drasticamente. Molti fornitori storici di ERP sono stati acquisiti da fondi di investimento e grandi gruppi finanziari, più interessati ai margini e agli utili che all'innovazione del prodotto o all'assistenza ai clienti. Se la tua azienda sta sperimentando silenzio, blocchi, disservizi, questa guida è per te.

Ti aiuteremo a:

Individuare i 5 segnali critici che il tuo ERP non è più un alleato

Capire quali rischi stai correndo

Scoprire come tornare in controllo, senza traumi né rischi

# Segnale 1

---

## Il tuo referente ERP è sparito

Se il **tecnico o commerciale** storico del tuo fornitore ERP è difficilmente reperibile questo può essere il primo campanello d'allarme. I cambi di proprietà portano spesso all'uscita dei professionisti più esperti, lasciando i clienti in mano a call center o a consulenti che non conoscono la tua azienda.



## Segnale 2

### L'assistenza tecnica non esiste più (o è inefficace)

Se quando chiami ricevi risposte generiche, tempi lunghi o "ticket aperti" che non si chiudono mai, il problema è sistematico. Spesso i nuovi proprietari tagliono i costi di assistenza, eliminando il servizio personalizzato o decentralizzandolo e rendendolo sempre più impersonale. Può capitare che rispondano sempre persone diverse. Anche questo è un segnale da non sottovalutare.



# Segnale 3

---

## Contratti blindati e vincoli nascosti

Molti ERP vincolano i clienti con contratti difficili da rescindere e penali elevate. Se il tuo contratto ti obbliga a rimanere, anche senza supporto adeguato, sei “ostaggio” del tuo ERP. Fai attenzione ai contratti pluriennali e ai termini di disdetta: anche un semplice adeguamento o rinnovo può rinnovare un vincolo pluriennale in scadenza.



# Segnale 4

## Nessun aggiornamento significativo da anni

L'innovazione tecnologica corre veloce, ma se il tuo ERP non riceve aggiornamenti veri da anni, significa che la priorità del fornitore non è più migliorare il prodotto. Verifica quanti aggiornamenti annui riceve il software. Se sono inferiori ai due aggiornamenti (compresi gli aggiornamenti minori) è un probabile segnale di software non aggiornato.



# Segnale 5

---

## Aumenti di prezzo continui, senza miglioramenti

Se noti che i costi del tuo ERP crescono senza che il servizio migliori, probabilmente l'obiettivo del fornitore/produttore è solo "aumentare l'EBITDA".

Spesso un aumento coincide con una ricontrattualizzazione che allunga i tempi di validità del contratto, aumentando il vincolo verso il fornitore.



# L'Impatto Doloroso delle Acquisizioni nel Mondo ERP

Nel mondo del software ERP, le acquisizioni di software house sono sempre più spesso guidate da logiche finanziarie e non da obiettivi tecnici o di valore per il cliente. Questo porta a conseguenze tangibili per le aziende utilizzatrici: le aziende gestite da fondi operano con una logica di tipo finanziario: contrattualizzare i clienti, eliminare prodotti e relativi centri di costo, e costringerli a migrare verso una piattaforma unica. I vincoli contrattuali possono diventare pluriennali e rigidi.



**Primo segno di logica di tipo finanziario: contratti vincolanti e migrazione forzata verso una piattaforma unica.**

# L'Impatto Doloroso delle Acquisizioni nel Mondo ERP

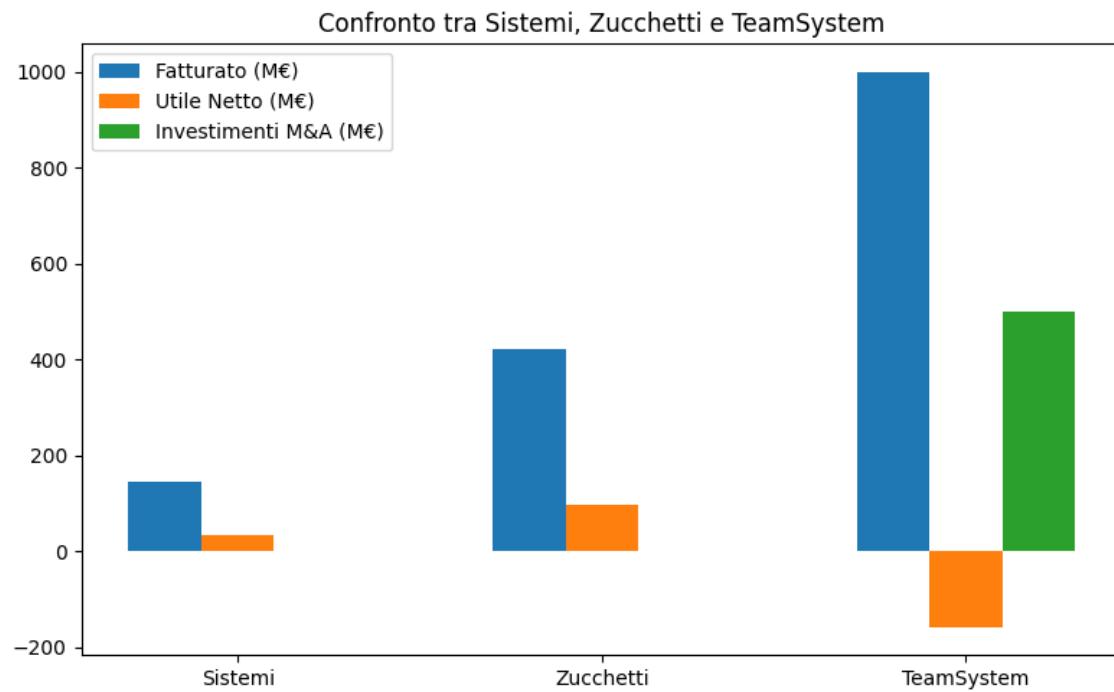
Inoltre, i fondi acquisiscono i partner locali, demolendo le strutture di competenza e centralizzando l'assistenza tecnica. I consulenti più esperti tendono ad abbandonare l'azienda e a migrare altrove. Questo genera un effetto domino: il cliente viene rimbalzato da un consulente all'altro, spesso impreparato, senza ricevere soluzioni.



**Secondo segno di logica di tipo finanziario: perdita di competenze locali e assistenza tecnica inefficace.**

Al contrario, una vera fabbrica di software investe in innovazione, mantiene le competenze sul territorio e offre assistenza qualificata e stabile.

# L'Impatto Doloroso delle Acquisizioni nel Mondo ERP



Confronto tra i principali vendor ERP italiani. TeamSystem mostra una strategia espansiva con utile negativo e forti investimenti M&A. Sistemi e Zucchetti mantengono una logica industriale e utile positivo. Delle tre, l'unica a non essere gestita da un fondo rimane Sistemi.

# L'Impatto Doloroso delle Acquisizioni nel Mondo ERP

## Tempi di Avviamento dei Progetti ERP

Uno degli aspetti più sottovalutati nella scelta di un ERP è il tempo necessario per andare in produzione (go-live). Questo tempo dipende da vari fattori: complessità della piattaforma, disponibilità di consulenti, struttura del partner e capacità di gestione del progetto.

Nel confronto tra Sistemi Spa, Zucchetti e TeamSystem, emergono differenze significative:

 **Sistemi Spa** si distingue per tempi di avviamento più rapidi (3-4 mesi), grazie a una rete di partner indipendenti e una struttura snella. **Zucchetti** si posiziona in fascia intermedia (4-6 mesi), con una buona capacità di verticalizzazione. **TeamSystem** presenta tempi più lunghi (6-9 mesi), spesso dovuti alla centralizzazione, alla complessità delle piattaforme e alla gestione post-acquisizione.

 Il tempo di avviamento impatta direttamente sulla produttività aziendale: più è lungo, maggiore è il rischio di rallentamenti, costi aggiuntivi e perdita di momentum nel cambiamento.

# Insuccessi nell'avviamento ERP: quando il progetto non parte

## Cause e conseguenze di un ERP non avviato

Questa infografica rappresenta visivamente le principali cause di insuccesso nell'avviamento ERP:

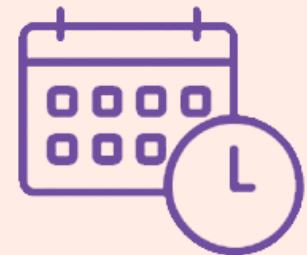
- Contratti vincolanti e pluriennali
- Immobilizzazione di risorse interne
- Costi ricorrenti senza ritorno
- Perdita di competitività e fiducia nel cambiamento

Un progetto ERP bloccato genera frustrazione, rallenta l'innovazione e consuma budget senza benefici.

**Contratti Pluriennali**  
Progetti che non partono mai



**Progetti bloccati**  
Costi ricorrenti senza ritorno



**Costi Ricorrenti**  
Frustrazione e perdita di competitività



**Frustrazione**  
Frustrazione e perdita di competitività



# Soluzioni concrete: come tornare in controllo

Ecco come puoi invertire la rotta:

**Analisi Obiettiva:**  
Raccogli tutti i contratti, SLA e metriche d'uso del tuo ERP.

**Check Tecnico:**  
Verifica l'obsolescenza del software, la scalabilità e il supporto

**Valuta il Cambiamento:**  
Se più segnali sono presenti, è tempo di valutare una transizione

**Scegli un Partner, Non un Fornitore:**  
Punta su chi mette al centro l'assistenza e il rapporto umano, non solo il software

# Il tuo prossimo passo

Vuoi una valutazione gratuita e riservata della tua situazione ERP?

Parla con un esperto Scp:

- ascoltiamo la tua storia,
- analizziamo la situazione
- ti aiutiamo ad individuare soluzioni praticabili.

Prenota un confronto con il nostro staff  
(LINK)





# ENABLING CHANGE

Anticipiamo le novità e affrontiamo le sfide di oggi creando le premesse per le strategie del domani

Abilitiamo il cambiamento e favoriamo il miglioramento di chi crede nella trasformazione digitale. Il nostro impegno porta a risultati che agevolano aziende, professionisti e enti pubblici nel percorso di innovazione, con strategie e strumenti per migliorare le performance ed essere realmente competitivi.