



ENABLING CHANGE

Guida alla scelta dell'ERP e del Partner Tecnologico

Disclaimer

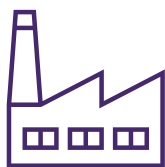
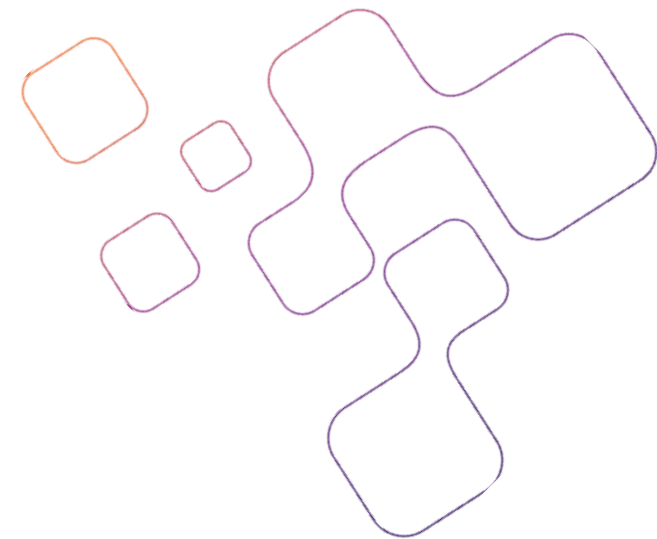
Documento riservato e confidenziale

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.

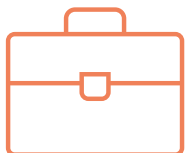
A chi si rivolge questo documento? —



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 sistemico. Spesso i nuovi proprietari tagliano 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

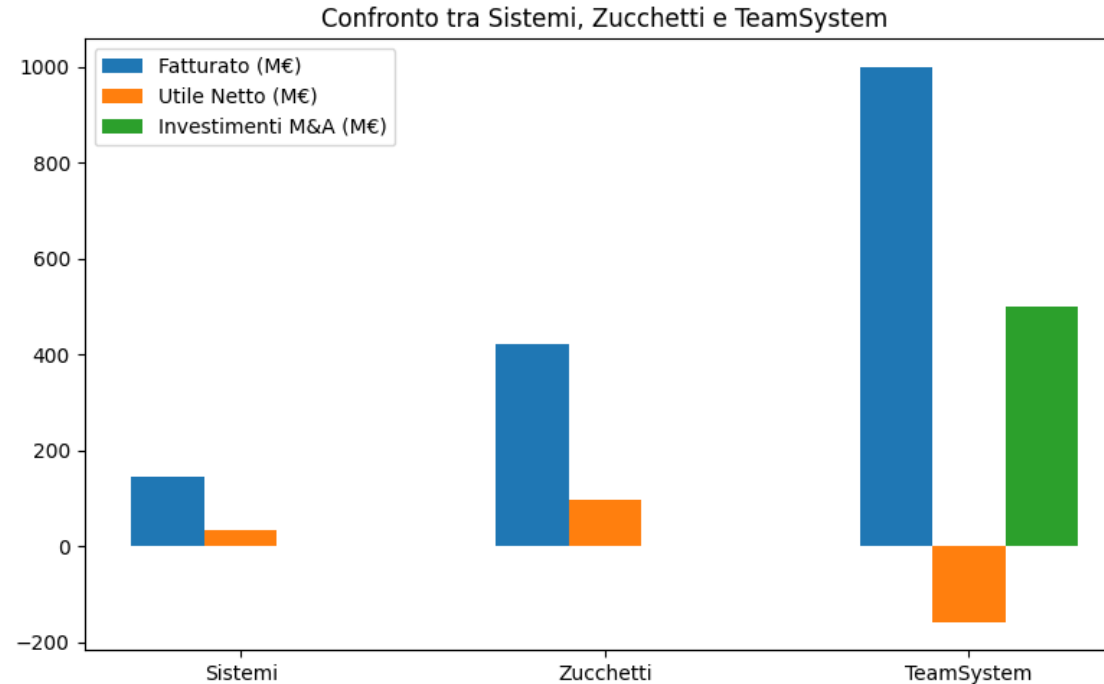
Inoltre, i fondi acquisiscono i partner locali, demolendo le strutture di competenza e centralizzando l'assistenza tecnica. I consulenti più esperti tendono ad abbandonare l'azienda e a migrare altrove. Questo genera un effetto domino: il cliente viene rimbalzato da un consulente all'altro, spesso impreparato,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

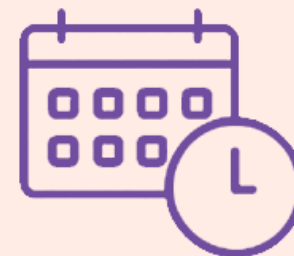
- Contratti vincolanti e pluriennali
- Immobilizzazione di risorse interne
- Costi ricorrenti senza ritorno
- Perdita di competitività e fiducia nel cambiamento

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

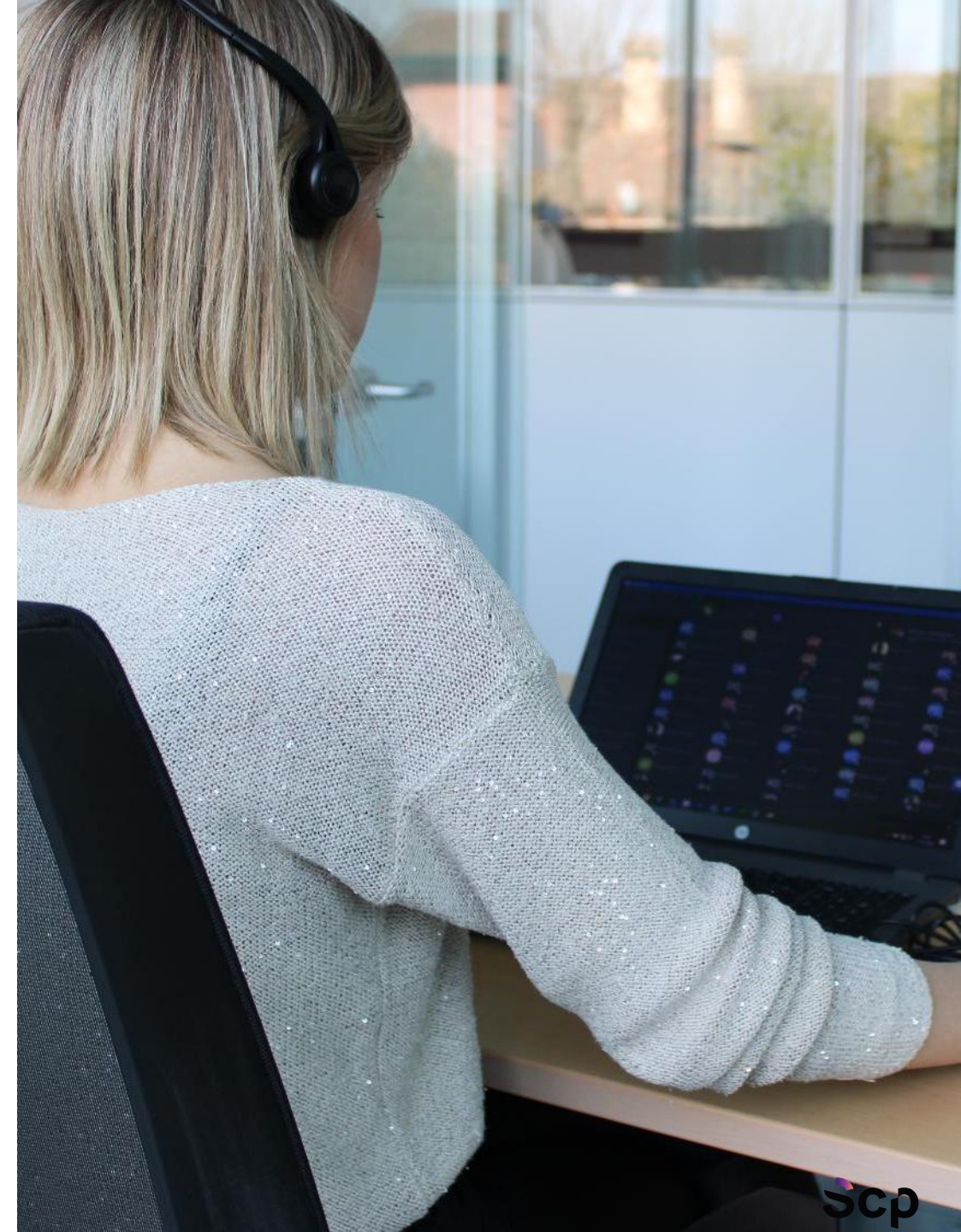
Il tuo prossimo passo

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.