

# Il modello servitization per l'Industria 4.0

## Investire in persone, processi e soluzioni per una robusta "business & technology foundation"

La *digital transformation* sta determinando enormi cambiamenti nel modo in cui le aziende manifatturiere orientano il loro business. «Le aziende leader e guidate da vision e scenari di evoluzione si indirizzano sempre più verso la vendita di servizi, piuttosto che di prodotti, trasformando in opportunità ad alto margine quelle che sino a non molto tempo fa erano gestite come costose operazioni, ovvero gli interventi di manutenzione per la gestione dei problemi sul *field*». Così **Matteo Giovanditti CEO di Alterna** introduce alcuni dei cambiamenti in atto per molte imprese manifatturiere, fenomeno conosciuto come **Industria 4.0**.

Questo nuovo modello, caratterizzato da alti margini, è noto come **servitization**: consente di offrire ai clienti vere *soluzioni* e non solo prodotti; e per le aziende produttrici permette di ridurre i costi operativi, creare nuovi flussi di entrate ricorrenti e differenziare il proprio offering rispetto ai prodotti più tradizionali.

«Certamente l'evoluzione da un business model product-based verso uno service-based non riguarda solo il miglioramento dei profitti, ma anche la necessità di fornire ai clienti *deliverable* migliori, con maggiore affidabilità e riduzione dei rischi. La servitization è essenziale per abbracciare la trasformazione digitale e la generazione di nuovo valore per sé e per i propri clienti» continua **Matteo Giovanditti**.



Matteo Giovanditti  
chief executive officer di Alterna

In casa **Microsoft** la risposta per cogliere questa opportunità è concreta e si chiama **Connected Field Service: una soluzione IoT** abilitata al Field Service, completamente **integrata a Microsoft Dynamics 365**, di cui sfrutta in modo nativo tutte le potenzialità. La soluzione consente la trasformazione del "service" da una struttura di costi a silos in un driver di profitto coerente, migliorando i "rate" di primo intervento sul "campo", riducendo gli interventi in loco, aumentando i profitti e migliorando le aspettative del cliente.

**Connected Field Service** consente alle aziende di compiere con successo alcuni

passaggi chiave verso la servitization. La possibilità di permeare in logica service il modello di business dell'azienda viene garantita dall'uso di soluzioni ad alta affidabilità per il *field service management* e dal collegamento di dispositivi attivi intelligenti che sfruttano l'IoT: da algoritmi di *machine learning* per le analisi predittive, all'abilitazione del *field service* come vero motore di innovazione, in quanto le evoluzioni dei prodotti e servizi derivano dagli *insight* dei clienti, ovvero dall'uso effettivo degli stessi sul campo.

«Riteniamo che portare soluzioni di manutenzione predittiva con successo sul mercato richieda un approccio di piattaforma. Questo implica un investimento su persone, processi e soluzioni tecnologiche per creare una robusta **business & technology foundation**. La lunga relazione di **Alterna** con Microsoft, e la piattaforma di **Azure IoT Suite**, ha reso la scelta semplice: tutto quello che Azure offre è già integrato **nativamente nel cloud** con le soluzioni **Dynamics 365**. Il nostro obiettivo è portare la **potenza dell'Internet of Things al servizio del cliente**, aiutando le aziende produttrici a fare questo salto di qualità verso la servitization, sfruttando appieno le potenzialità offerte dal nostro partner Microsoft» conclude Giovanditti, contestualizzando le competenze del system integrator di Altea Federation.



Via Isonzo, 61  
40033 Casalecchio di Reno (BO)

Tel +39 051 590709  
[alterna@alteanet.it](mailto:alterna@alteanet.it)  
[www.alternanet.it](http://www.alternanet.it)



Per iniziare il tuo viaggio digitale,  
vai al sito [industry4-0.alteafederation.it](http://industry4-0.alteafederation.it)  
e scopri il livello di innovazione  
della tua azienda