



DIGITAL

**DIGITAL
ENTERPRISE 365**

Un viaggio virtuale
nell'impresa
del futuro

08

**2019/2020
INNER CIRCLE**

L'innovazione
di EOS Solutions
vince la sfida

18

**PAROLE
DAL FUTURO**

Innovation Manager,
ovvero chi guida
il cambiamento

66

Il digitale, tra passato prossimo e prossimo futuro

ATTILIO SEMENZATOPresidente
EOS Solutions**GÜNTHER LOBIS**Fondatore
EOS Solutions

IL DIGITALE TRA PASSATO PROSSIMO E PROSSIMO FUTURO

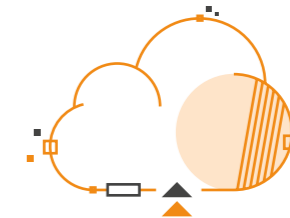
Flessibilità e cloud, insieme per crescere

Evoluzione digitale non vuol dire semplicemente cambiamento, ma **trasformazione**, mutare forma per rimanere competitivi. Ma cosa cercano le PMI nella trasformazione digitale? Ascoltandole tutti i giorni, possiamo dire che chiedono soprattutto **stabilità, tecnologia e flessibilità**, realizzando oggi trasformazioni che permetteranno loro di essere moderne e competitive sui mercati di domani.

In un'impresa digitale dove non cambia solo la gestione dei dati, ma le modalità di relazione e collaborazione fra persone dell'azienda, clienti e fornitori, **la risposta è il cloud**: grazie ai suoi applicativi ospitati sulla "nuvola", ogni azienda può progettare e modulare la sua evoluzione digitale.

Fin dall'inizio **Microsoft** ha sviluppato una **suite di applicazioni** totalmente flessibili e modulabili ed EOS Solutions offre il suo valore aggiunto, con i **nostri esperti** in personalizzazione verticale di applicazioni e di processi e una **vicinanza al cliente** capillare sul territorio, per affiancarlo quotidianamente nella sua crescita e trasformazione.

Crediamo nella strategia di Microsoft a supporto della trasformazione digitale, in modo particolare nelle soluzioni Dynamics. Le acquisizioni recenti testimoniano la volontà di EOS Solutions di mantenere stabilmente la propria **leadership nell'ambito dei gestionali Microsoft** e di pianificare per il **futuro** un ampliamento delle soluzioni customizzate in ottica cloud, continuando a investire come sviluppatori delle estensioni cloud di Microsoft.

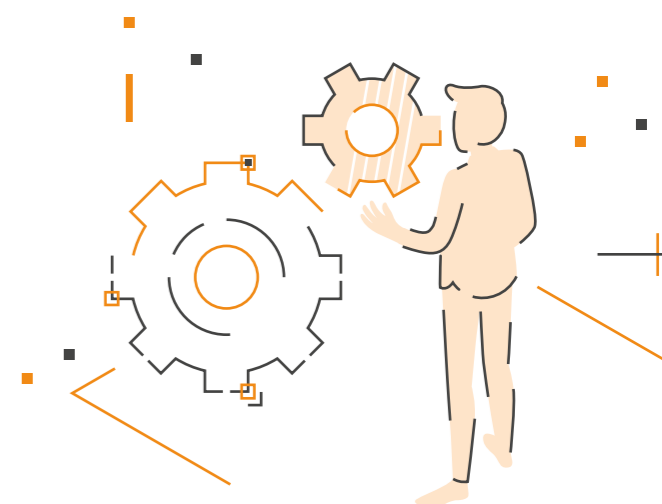


Oggi siamo il **primo publisher mondiale** per Microsoft Dynamics 365 Business Central in **AppSource**, il portale Microsoft dedicato ai partner in cui sono pubblicate e certificate soluzioni in cloud.

Far parte di un'**élite tecnologica** ed avere accesso ad **applicazioni innovative**, ci permette di offrire ai nostri clienti che operano per SaaS, una vasta gamma di app e quindi soluzioni sempre più personalizzate per settore e struttura.

Il **2020** sarà un anno di espansione in nuovi mercati, nuove tecnologie ed evoluzione di quelle esistenti, fra cui la più rilevante, **SaaS**, permetterà ai clienti di contare sull'investimento continuo di Microsoft, ottenendo una soluzione cloud costantemente aggiornata.

La nostra presenza, per il quinto anno consecutivo, nell'**Inner Circle** per le Microsoft Business Applications, ci qualifica ulteriormente e ci ha permesso di condividere le best practice e la strategia di prodotto con i top player mondiali, per essere sempre accanto alle aziende, aiutandole nei processi di innovazione continua, per **affrontare insieme le sfide del futuro**.



IN DI CE



Bolzano Gennaio 2020

FEEL DIGITAL

*Pubblicazione non periodica -
informazione aziendale*

Bolzano
Via G. di Vittorio 23
Tel +39 0471 319650

Redazione
a cura del Team Marketing
EOS Solutions

Grafica e impaginazione
Instant Love Srl - Torino

Editing
Chiara comunicazione scr1

Stampa
Tipo Stampa Srl
Sede operativa: Strada Torino,
79/A - 10024 Moncalieri (TO)

06 **INDUSTRIA 4.0**
La tecnologia ti fa grande

08 **DIGITAL ENTERPRISE 365**
Un viaggio virtuale nell'impresa del futuro

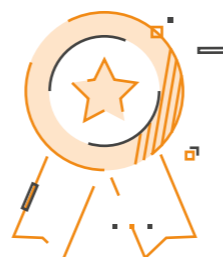


10 **EOS DIGITAL TRANSFORMATION**
Potenziare le connessioni, trasformare prodotti e servizi

12 **DIGITAL TRANSFORMATION FOR RETAIL**
Per vendere, il digital non è un dettaglio

16 **INNOVATION AT WORK**
Il digital si mette al lavoro

18 **INNER CIRCLE**
L'innovazione di EOS Solutions vince la sfida



20 **DIGITAL COACHING**
La guida che ci porta nel futuro

24 **IL VALORE DEL TALENTO**
I pionieri digitali di domani

26 **IL VALORE DEI PARTNER**
Un futuro per due

28 **INNOVATION TRENDS**
Analysis e AI: il futuro è nei dati



32 **CRM SU MISURA E READY TO GO**
La doppia strategia di EOS Solutions

34 **MICROSOFT DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRAL**
L'azienda diventa esperienza digitale e pensiero condiviso



38 **PROVINCO ITALIA**
Gestione integrata senza confini



42 **INNOVATION TRENDS**
5G e WiFi: il domani ad alta velocità

44 **INNOVATION TRENDS**
Robotic Process Automation: i dati muovono il mondo

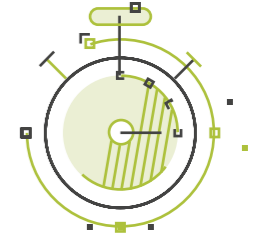
46 **ERP E SUPPLY CHAIN**
Il Cloud computing di EOS Solutions diventa grande

48 **RECEPTION MANAGER**
Il futuro riconosce i tuoi clienti



50 **INNOVATION WORK IN PROGRESS**
Un unico hub per gestire e controllare flussi e attività

52 **MICROGATE**
Tutti i bit in un'unica lingua



56 **CLOUD EVOLUTION**
La digital transformation comincia con Azure e Microsoft 365 Dynamics Business Central

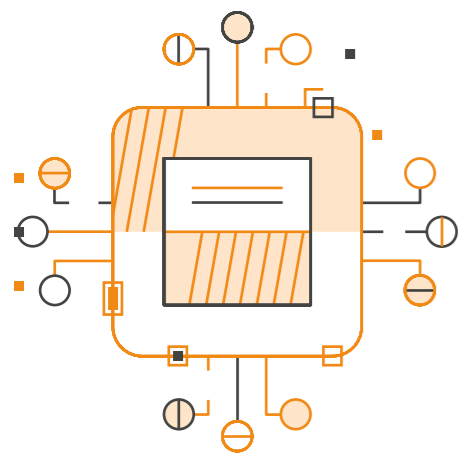
58 **EURORISTORAZIONE**
Il business su misura



62 **APP FOR BUSINESS**
L'ufficio si muove con te

66 **PAROLE DAL FUTURO**
Innovation Manager, ovvero chi guida il cambiamento

70 **INNOVATION CALENDAR**
Segui il meglio del futuro



Le aziende sono sempre più digitali e interconnesse: la quarta rivoluzione industriale è cominciata anche in Italia, secondo Paese manifatturiero d'Europa.

Come tutte quelle che l'hanno preceduta, si caratterizza per la sua **attitudine visionaria**, da intendersi nella sua accezione aziendale concreta di **vision**: sapersi immaginare nel futuro realizzando oggi quelle trasformazioni che permetteranno alle imprese di essere **moderne e competitive** sui mercati di domani.

Tre anni fa **Microsoft** ha avviato un percorso finalizzato ad aumentare la **Business Agility**, reinventando i processi aziendali. L'idea era di mettere all'angolo le applicazioni mal integrate, gestite in compartimenti stagni, che troppe aziende utilizzano a scapito della produttività.

Per rendere il lavoro quotidiano più veloce ed efficiente, tutte queste app sconnesse dovevano essere **integrate in un'unica esperienza**.

INDUSTRIA 4.0

La tecnologia ti fa grande

Questa **visione integrata del business** semplifica la gestione, riduce il tempo dedicato alla ricerca di dati su più sistemi, porta una migliore comprensione dell'azienda e dei suoi clienti e accelera il cambiamento e l'innovazione.

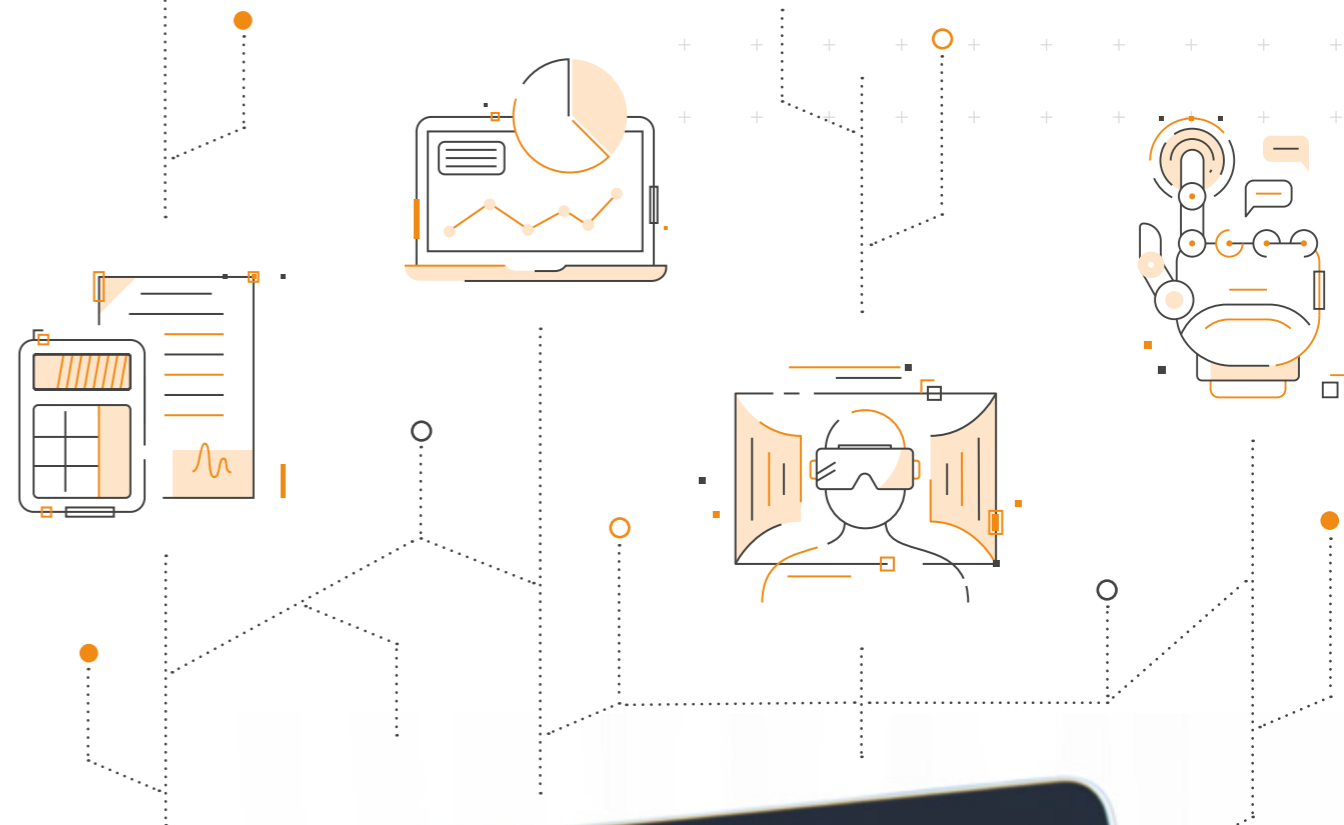
Tutto questo è **Microsoft Dynamics 365 Business Central**, di cui EOS Solutions è il primo publisher mondiale in **AppSource**, il portale Microsoft dedicato ai partner in cui sono pubblicate e certificate soluzioni in cloud. Microsoft Dynamics 365 Business Central è l'**offerta cloud più completa** per soddisfare le esigenze di digitalizzazione delle imprese e oggi offre ai clienti la possibilità di **scegliere tra 3 diversi scenari**:

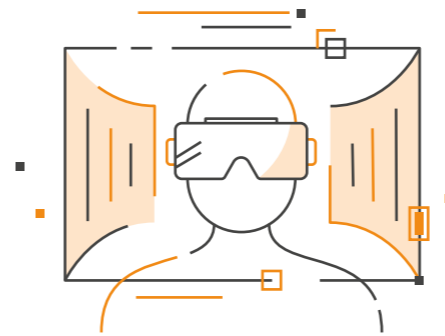
- **On-premise**: sistema gestito dal cliente e da EOS Solutions
- **Hosted**: gestito dal cliente, da EOS Solutions e dall'hoster
- **SaaS**: gestito e aggiornato da Microsoft e supportato da EOS Solutions

SaaS (Software as a Service) è certamente la soluzione che meglio permette al cliente di sfruttare l'investimento continuo di Microsoft e avere cloud aggiornati. Scegliendo Business Central in modalità SaaS il cliente non dovrà più affrontare i processi di migrazione ma assorbire aggiornamenti semestrali più leggeri, abbattendo i costi di proprietà della soluzione.

Le nuove tecnologie digitali hanno e avranno un impatto profondo sullo sviluppo in 4 ambiti di crescita fondamentali:

- 1) l'**utilizzo dei dati**, la potenza di calcolo e la connettività, la centralizzazione delle informazioni e la loro conservazione;
- 2) gli **analytics**: una volta raccolti i dati, bisogna ricavarne valore; oggi solo l'1% dei dati raccolti viene utilizzato dalle imprese, che potrebbero invece ottenere vantaggi a partire dal "machine learning", dalle macchine cioè che perfezionano la loro resa a seconda dei dati raccolti e analizzati;
- 3) l'**interazione tra uomo e macchina**, che coinvolge le interfacce "touch", sempre più diffuse, e la **realtà aumentata**;
- 4) il settore che si occupa del passaggio dal digitale al "reale" e che comprende la **manifattura additiva**, la **stampa 3D**, la **robotica**, le **comunicazioni**, le **interazioni machine-to-machine** e le **nuove tecnologie** per immagazzinare e utilizzare l'energia in modo mirato, razionalizzando i costi e ottimizzando le prestazioni.





DIGITAL ENTERPRISE 365

Un viaggio virtuale nell'impresa del futuro

L'evoluzione di un'azienda parte da una scelta digitale per trasformare i prodotti, ottimizzare operazioni e processi, aumentare la produttività offrendo strumenti che migliorano collaborazioni e lavoro e infine ingaggiare i clienti finali.

Per compiere questa trasformazione **connettiamo persone, divisioni e processi in un unico sistema di gestione**, che elabora dati e risultati per gestire il presente e programmare il futuro. In poche parole, tutto questo è **Industria 4.0**.

EOS Solutions ha trasformato il complesso sistema che compone la struttura di una Digital Enterprise in **evento**, dando appuntamento il 17 ottobre a **clienti e partner** nella suggestiva location di **Castel Mareccio a Bolzano**, per vivere da vicino l'Industria 4.0 in ogni sua fase.

Un'**experience immersiva unica**, fra sale, corridoi e torri del castello che hanno ospitato la **simulazione di un'azienda digitale**, con robot e postazioni di controllo, per una dimostrazione pratica di come la digitalizzazione, grazie all'Intelligenza Artificiale, la robotica, l'ERP as a Service, porti un reale vantaggio al processo produttivo.

Durante la giornata, assieme agli esperti di **EOS Solutions, Microsoft, Università di Bolzano, Kumavision e 4Ward**, sono stati affrontati temi relativi alla trasformazione digitale con **focus sul mondo Microsoft**: dalle business application ERP e CRM della famiglia Dynamics 365 alla Power Platform (Power BI, PowerApps, Flow), dai Cloud Services (Azure, Office 365, Teams) all'ecosistema di app SaaS sviluppate da EOS Solutions per Business Central.

"L'idea di questo evento - racconta Günther Lobis, fondatore di EOS Solutions - è nata dopo la nostra partecipazione alla fiera dell'industria ad Hannover dove, oltre alle novità sul tema Industria 4.0, abbiamo visto in azione robot che simulavano attività eseguite da robot reali e da lì abbiamo pensato di organizzare un evento nel quale riprodurre le attività di una intera azienda includendo la produzione attraverso questi robot. In questo modo avremmo potuto rendere perfettamente l'idea del concetto di Industria 4.0 facendola toccare con mano. Il risultato è quello che i partecipanti hanno potuto vedere durante il nostro evento".

L'interesse suscitato dalla manifestazione, che ha visto la presenza di **oltre 140 partecipanti**, dimostra come il tema della digital transformation sia molto sentito nelle piccole e medie imprese italiane.

L'evoluzione della trasformazione digitale sta spingendo le aziende a ricercare soprattutto **flessibilità, stabilità e tecnologia**. E il cloud è in grado di rispondere in maniera precisa a queste richieste.

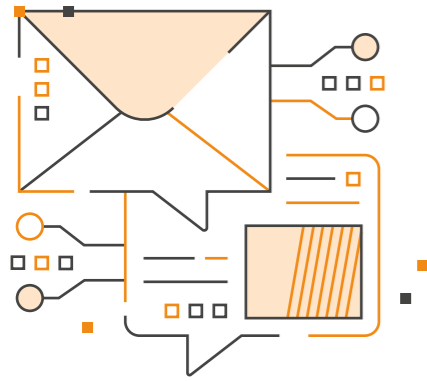
140+

partecipanti

Focus sul mondo MICROSOFT

- Business application ERP e CRM della famiglia Dynamics 365
- Power Platform
- Cloud Services
- App SaaS





EOS DIGITAL TRANSFORMATION

Potenziare le connessioni, trasformare prodotti e servizi

La trasformazione digitale invade positivamente ogni aspetto della nostra vita e del nostro lavoro.

Avvviare percorsi di **innovazione** significa rivedere i processi operativi interni, ma anche le modalità di interazione con i clienti e i fornitori. Implica anche il dover progettare nuovi prodotti e servizi digitali, veicolati su nuovi canali online e offline, e la capacità di analisi dei dati digitali. Coniugare questi due fattori (**online e offline**) genera un impegno ancor più oneroso, nel gestire infrastrutture, sistemi, applicazioni e servizi in maniera flessibile e dinamica.

La **trasformazione digitale** non riguarda solo il manufacturing, ma tocca da vicino ogni tipo di organizzazione e aspetto della società umana: dalle istituzioni governative e pubbliche, che operano nel settore della Sanità, o della fornitura dei servizi di base per i cittadini (come ospedali o gestori di servizi utility) ai sistemi d'informazione, alla ricerca scientifica, fino ad ogni attività di tutti i giorni, di tutti noi. Le aziende dovrebbero rompere con il loro passato e **usare la digital transformation per creare business**



innovativi, pianificando un percorso di trasformazione a fianco di partner capaci di guidare il cambiamento. Ma con quali strumenti? Dentro quali percorsi? Tra i **top partner di Microsoft** per le business application, EOS Solutions mette le proprie competenze e il proprio DNA digitale al servizio delle aziende che intendono trasformare attività e processi in ottica digitale.

Trattandosi di un percorso ricco di **opportunità**, ma anche pieno di criticità legate per la maggior

parte a investimenti e tempistiche, è necessario in primo luogo avere una **visione** ben chiara di come si debba trasformare l'azienda affinché prosperi in un mondo digitale.

Per la maggior parte delle aziende il primo obiettivo su cui concentrare la propria azione dovrà essere il **cliente**. Generare nuove opportunità di business attraverso l'introduzione di sistemi e applicativi digitali, comporta per le aziende un ripensamento a 360° della **customer experience**. Ma questo

è solo il primo passo verso una piena e consapevole trasformazione. Mentre raggiungono e coinvolgono i clienti, le aziende devono anche **trasformare, potenziare e connettere tra loro le attività delle proprie risorse interne**. Saranno a loro volta i collaboratori a suggerire e testare modelli di **ottimizzazione di operazioni e processi**, aiutando in tal modo le aziende a trasformare i propri prodotti e servizi. Tale modello di trasformazione digitale prende ispirazione dalla **roadmap tracciata da Microsoft**.

MICROSOFT ROADMAP



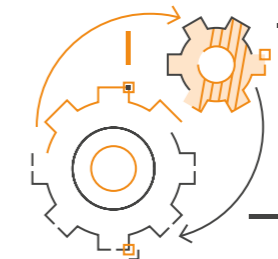
COINVOLGETE I CLIENTI

Sviluppate esperienze naturali e personalizzate, sfruttando i **dati** che offrono una visione completa del cliente. Quindi, convertite i dati in **informazioni dettagliate** per disegnare su misura l'**esperienza** di ogni singolo cliente.

Microsoft Dynamics 365 CRM

"POTENZIATE" I COLLABORATORI

Consentite alle persone di fare di più, progettando un **ambiente** in cui ogni stile di lavoro possa prosperare, che sfrutti l'**intelligenza digitale** per migliorare le esperienze e consentire la **mobilità flessibile**, garantendo al contempo la **sicurezza** di azienda, persone e informazioni.



Microsoft Dynamics 365 ERP OTTIMIZZATE LE OPERAZIONI

Migliorate la **reattività** dell'azienda, nonché i livelli di **servizio**, e riducete i costi grazie a **processi intelligenti** che anticipano il futuro e coordinano persone e risorse in modo più efficiente.

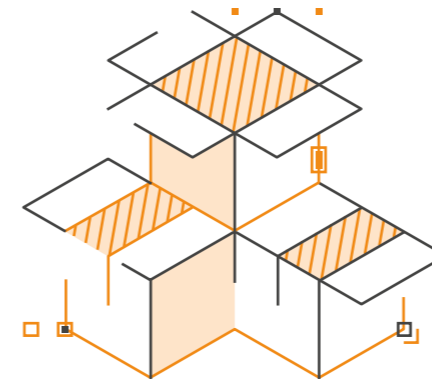
TRASFORMATE PRODOTTI E SERVIZI

Differenziatevi e non lasciatevi sfuggire le opportunità di business sfruttando i dati come risorsa strategica. Passate dal "senno di poi" all'**analisi predittiva, automatizzate** i processi manuali, offrite la **personalizzazione** ai clienti e innovate con **nuovi modelli di business** i servizi, i prodotti e le esperienze.





Scopri la gestione retail,
guarda il video!



DIGITAL TRANSFORMATION FOR RETAIL

Per vendere, il digital non è un dettaglio

Quali sono le principali sfide che i retailer devono affrontare nel loro percorso di digital transformation? Come è possibile affrontarle al meglio? Su cosa puntare per distinguere la propria offerta in un mercato sempre più popolato?

L'approccio corretto al cambiamento prevede la messa in opera di azioni che aumentino l'efficienza, migliorino l'esperienza e prevedano un consistente contributo di innovazione.

Di questo e di molto altro si è parlato il 20 giugno scorso presso la sede milanese di Microsoft durante l'evento **Digital Transformation for Retail** interamente dedicato alle nuove tecnologie per la digitalizzazione del retail.

In particolare l'attenzione si è focalizzata su **LS Central**, soluzione di Unified Commerce proposta da EOS Solutions in partnership con LS Retail e realizzata sulla base del gestionale **Microsoft Dynamics 365 Business Central**.

LS CENTRAL

LS Central è la soluzione di unified commerce di LS Retail, dedicata alla **vendita al dettaglio** che aiuta i retailer a tenere tutto sotto controllo, un unico sistema che sostituisce tutte le piattaforme separate utilizzate per le diverse attività di vendita.

Grazie a **LS Central** è possibile smettere di utilizzare un sistema IT diverso per ogni canale di vendita al dettaglio, rinunciare a integrazioni complesse e a piattaforme che non comunicano correttamente, dire addio a dati poco chiari, costi incontrollati e nessuna visione reale del customer journey.

Con **LS Central** tutti i dati vengono raccolti in un unico luogo (digitale) centralizzato, consentendo di tenere traccia delle vendite, delle scorte in magazzino e della produttività in tempo reale, in tutte le sedi. Permette di conoscere a fondo business e clienti, creando esperienze su misura per loro.

LS Retail è **leader mondiale** per lo sviluppo e la fornitura di soluzioni software per la gestione completa delle attività commerciali. Le sue **soluzioni software** aiutano i commercianti, i ristoratori e le aree di servizio in tutto il mondo a ottimizzare le attività, aumentare i ricavi e soddisfare vecchi e nuovi clienti - più **facilmente** e **velocemente**.





► DIZIONARIO ESSENZIALE DEL MODERNO RETAILER

Point of Sale (POS)

La combinazione di software e hardware utilizzati per gestire le vendite, chiudere le transazioni e semplificare le operazioni quotidiane di vendita al dettaglio.

Perché è importante: il giusto POS migliorerà la qualità del servizio clienti, aumenterà la velocità e la precisione

delle attività e renderà più efficiente la gestione del magazzino, della reportistica e degli ordini. Un moderno sistema POS non è opzionale per i rivenditori al dettaglio.

Mobile Point of Sale (mPOS)

Un dispositivo wireless, tipicamente un tablet o uno smartphone, che svolge le funzioni di un tradizionale registratore di cassa o sistema POS.

Perché è importante: il Mobile POS consente ai rivenditori di portare il punto vendita al consumatore, invece di richiedere al cliente di recarsi al POS.

Cloud-based POS

Software per POS cui è possibile accedere direttamente dal web - e viene generalmente eseguito su un browser web. Conosciuto anche come "Online POS".

Perché è importante: i POS basati su cloud sono sempre più

popolari grazie a scalabilità, velocità di implementazione (non è richiesta l'installazione locale di hardware e software), costi contenuti e compatibilità con la maggior parte degli hardware per Point of Sale (il software POS può essere eseguito su qualsiasi browser web).

Pop-up store

Un negozio fisico aperto per un periodo limitato di tempo. Chiamato anche temporary store.

Perché è importante: i negozi pop-up sono sempre più popolari, vengono utilizzati per testare nuovi mercati o nuovi prodotti, sono facili da avviare e possono dare una grande visibilità a marchi sia nuovi, sia già affermati.

Omni-channel

Una strategia di vendita che offre ai clienti un'esperienza d'acquisto integrata su tutti i canali di vendita. In genere, i principali canali di vendita sono negozi fisici, webstore (e-commerce), dispositivi mobili e social media. Una strategia omni-channel li comprende tutti.

Perché è importante: i consumatori di oggi si aspettano un'esperienza coerente quando interagiscono con un marchio. Al fine di soddisfare le esigenze dei clienti, i rivenditori

devono implementare una strategia unificata e offrire lo stesso livello di servizi, branding e informazioni sui prodotti su tutti i canali. Un'efficace strategia omni-channel consente inoltre ai customer di conservare le proprie informazioni, compresi il carrello e i punti fedeltà, su tutti i canali di vendita.

Click & collect

Un modello di acquisto che vede i clienti ordinare o acquistare i prodotti da un sito web e poi ritirarli in un negozio fisico.

Perché è importante: ci sono tre ottimi motivi per implementare il modello click & collect nei tuoi negozi:

1. è popolare tra i clienti, in quanto consente di ritirare gli acquisti quando vogliono, senza dover attendere la consegna a domicilio;
2. aiuta a indirizzare i clienti verso il negozio;
3. è stato dimostrato che aumenta le dimensioni del carrello.

Enterprise Resource Planning (ERP)

Un sistema ERP come Microsoft Dynamics 365 Business Central è un software di gestione aziendale che consente di migliorare il flusso dei dati e di automatizzare e facilitare i processi dell'intera organizzazione.

Perché è importante: ci sono molte ragioni per cui un'azienda retail ha bisogno di un ERP. Per cominciare, un sistema ERP consolida e riconcilia i ricavi, l'inventario e i dati dei clienti in un'unica posizione, migliorando conseguentemente la produttività e l'analisi.

Business Intelligence (BI)

Gli strumenti utilizzati da un'organizzazione per raccogliere, analizzare e integrare i dati aziendali, al fine di supportare il processo decisionale.

Perché è importante: la quantità di dati prodotti dalle aziende cresce a ritmi vertiginosi. Il software di BI consente ai retailer di analizzare efficacemente questi dati per ottenere informazioni che li aiutino a prendere decisioni profittevoli e informate.

Cloud computing

La fornitura di servizi - archiviazione e accesso a dati e programmi, analytics e altro - su Internet, su richiesta. "Cloud" è un altro nome per Internet.

Perché è importante: la rivoluzione cloud è appena iniziata. Secondo IDC, la spesa per il cloud computing è cresciuta di 4,5 volte il tasso di spesa IT dal 2009 e si prevede che cresca ancora più velocemente in futuro.

IHL Group riferisce che il software basato su cloud sta portando ai rivenditori risparmi sui costi del ciclo di vita del 25-50 per cento.

Hybrid cloud

Un ambiente di cloud computing che integra applicazioni on-premise e servizi cloud pubblici e privati.

Perché è importante: i modelli di cloud ibrido sono sempre più apprezzati dalle aziende, poiché consentono di progettare il giusto mix di applicazioni in locale e on cloud per le loro esigenze, riducendo al minimo i rischi e massimizzando al contempo la flessibilità.

Realtà Aumentata (Augmented Reality, AR)

Una tecnologia che sovrappone un'immagine generata al computer su ambienti di vita reale, fornendo come risultato una vista composita reale/digitale.

Perché è importante: i rivenditori di diversi settori hanno implementato app di AR con il duplice obiettivo di arricchire l'esperienza del cliente e di ridurre il rischio di restituzioni. L'idea è che, se i clienti possono provare virtualmente i prodotti per il trucco sulla propria tonalità di pelle, o vedere quanto spazio occuperà un mobile nella propria

casa, saranno in grado di fare un acquisto più ragionato - con meno rimpianti post vendita.

Realtà Virtuale (Virtual Reality, VR)

Un ambiente 3D generato al computer con cui è possibile interagire, utilizzando in genere attrezzature speciali come un visore con uno schermo o guanti dotati di sensori.

Perché è importante: anche se il tempo dei negozi virtuali potrebbe essere ancora lontano, i retailer lungimiranti stanno già utilizzando la VR per pianificare la progettazione del negozio, decidere l'assortimento e la disposizione degli scaffali di altro ancora.

Intelligenza Artificiale (Artificial Intelligence, AI)

La simulazione di processi di intelligenza umana come la percezione visiva, il riconoscimento vocale e il processo decisionale da parte di sistemi informatici.

Perché è importante: anche se i dipendenti-robot intelligenti sono ben lontani dalla realtà, i chatbot basati su AI sono diventati un investimento importante per i rivenditori - e uno dei driver dietro la diffusione del servizio clienti 24/7.

Apprendimento automatico (machine learning)

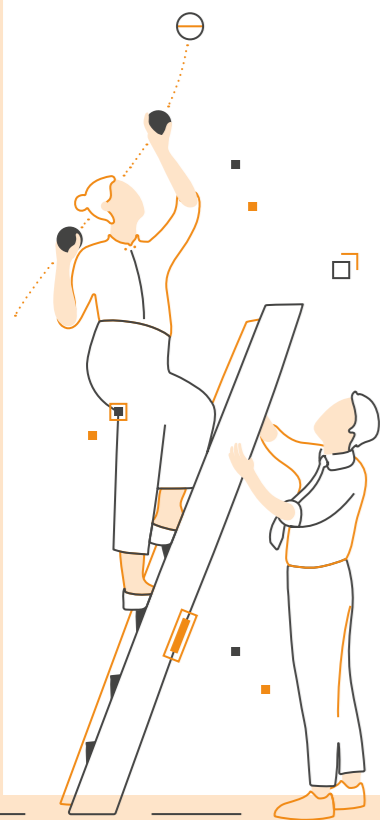
Un'applicazione di Intelligenza Artificiale che consente al software di apprendere e migliorare in base all'esperienza, senza dover essere esplicitamente programmato.

Perché è importante: dall'ottimizzazione dei prezzi dei prodotti alle previsioni di vendita, le applicazioni del machine learning nel retail sono praticamente infinite. Forse l'applicazione più popolare e redditizia è la raccomandazione personalizzata dei prodotti: Amazon ha riferito che il 35% delle vendite proveniva da consigli fatti da algoritmi di apprendimento automatico.

Internet of Things (IoT)

L'Internet delle cose è costituito da tutti i dispositivi fisici (oggetti, veicoli, edifici, ecc.) che possono connettersi a Internet - e tra di loro - e scambiare dati grazie a sensori e software integrati.

Perché è importante: l'IoT ha trasformato la vendita al dettaglio in diversi modi. Può essere usata in negozio per tenere traccia di chi guarda cosa, di dove i clienti camminano, di cosa comprano (o cosa provano e non comprano).





INNOVATION AT WORK

Il digital si mette al lavoro

Una ricerca realizzata da Infocamere identifica le aziende attive nell'informatica e nelle nuove tecnologie, capaci nell'ultimo triennio di aumentare gli addetti o i ricavi di almeno il 20% l'anno. **EOS Solutions è fra queste.**

Nella selezione delle imprese **Infocamere**, la società delle Camere di Commercio per l'innovazione digitale, ha applicato un doppio criterio di selezione e compilato **due classifiche**.

La **prima** raccoglie le aziende che nell'ultimo triennio hanno aumentato gli addetti di almeno il 20% ogni dodici mesi; la **seconda** quelle che hanno tenuto il medesimo ritmo nell'incremento del giro d'affari. I criteri sono quelli che identificano le **aziende "scale-up"**, ad altissima crescita. Hanno passato la selezione 11 imprese per gli addetti, e 10 per il giro d'affari.

Nella prima categoria, quella relativa alla crescita del personale, **EOS SpA**, società del Gruppo EOS Solutions focalizzata sulla **digitalizzazione delle PMI**, figura al **5° posto**, con un incremento medio annuo dei dipendenti del 33,8% nel triennio 2016-2018.

33,8%

incremento medio annuo dei dipendenti (2016/2018)

5° POSTO

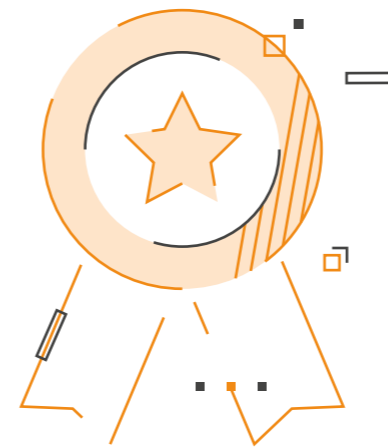
nella classifica relativa alla crescita del personale



EOS SOLUTIONS È TRA LE 21 IMPRESE CHE VANNO A RITMI DA SILICON VALLEY

2019 / 2020 INNER CIRCLE

for Microsoft
Business
Applications



INNER CIRCLE

L'innovazione di EOS Solutions vince la sfida

In luglio, a Las Vegas, EOS Solutions ha partecipato a Microsoft Inspire, evento mondiale che ogni anno riunisce partner provenienti da più di 130 paesi, per trarre ispirazione dalla condivisione di esperienze e idee. Guardando al presente e al futuro delle soluzioni Microsoft e del digital marketplace in generale.

E proprio a **Inspire**, EOS Solutions è stata nominata per il quinto anno consecutivo nel **Microsoft Inner Circle for Business Applications**, riservato ai 60 migliori partner globali, l'1% dell'intero ecosistema delle business application mondiale che genera oltre il 30% del fatturato annuo delle cloud app a livello mondiale.

L'appartenenza a questo gruppo d'élite ideato da Microsoft si basa sui risultati di vendita che classificano EOS Solutions

tra i leader nella rete globale di partner specializzati nelle applicazioni aziendali. I membri dell'Inner Circle si distinguono per l'elevato standard di eccellenza, offrendo soluzioni utili alla trasformazione digitale delle imprese.

Oltre ai successi nel campo delle applicazioni gestionali **Dynamics 365**, per stabilire la formazione dei top partner dell'Inner Circle, Microsoft ha preso in considerazione l'adozione dell'intero **portfolio cloud (IoT, AI, ecc.)**, la loro importanza nei mercati locali e gli investimenti effettuati nell'offerta di soluzioni differenziate. Ma non solo, ha premiato chi ha sposato la visione della **Tech Intensity** tanto cara a **Satya Nadella** e che si riassume nella formula **(Tech Adoption x Tech Capability)^Trust**, cioè adozione delle ultime tecnologie alla base della digital transformation, capacità di sviluppo delle proprie soluzioni e fiducia, trasparenza verso i clienti. Aziende visionarie come EOS Solutions, che implementa e sviluppa sull'intero solution stack di Microsoft (**GitHub, Azure, Power Platform, Dynamics 365, Mixed Reality, Microsoft 365**).

Dal 1° al 4 ottobre, quindi, appuntamento a Miami per il **Summit annuale** dedicato ai membri dell'Inner Circle, dove ancora una volta EOS Solutions ha avuto l'opportunità unica di apprendere

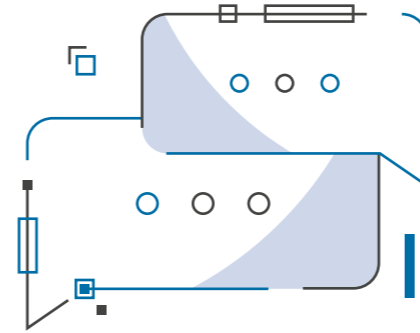
in anteprima la **strategia di Microsoft** relativa alle business applications e condividere le best practice mondiali con gli altri top partner.

■ ■ ■

"Ogni anno selezioniamo i partner di Microsoft Business Applications da tutto il mondo per il grado di innovazione e l'indiscutibile successo ottenuto coi propri clienti", ha affermato **Cecilia Flombaum**, guida di Microsoft Business Applications. "I membri di Inner Circle sono scelti in base alle prestazioni aziendali e alle capacità organizzative, sia che si tratti di creare IP, sviluppare soluzioni o concentrarsi principalmente sulla trasformazione digitale. Microsoft è onorata di riconoscere il merito a EOS Solutions per i risultati raggiunti lo scorso anno, la sua dedizione ai nostri clienti e la sua innovazione per tutto ciò che riguarda Microsoft Cloud."

"Al Summit annuale svoltosi a Miami - spiega **Attilio Semenzato**, CEO EOS Solutions - abbiamo avuto l'opportunità di apprendere in anteprima la roadmap tecnologica di Microsoft. Essere nell'Inner Circle non è solo un bollino di eccellenza, ma dà la possibilità di essere sempre all'avanguardia. Una ricerca di Gartner, advisor company leader nella tecnologia dell'informazione, predice che nel giro di tre anni il 60% dei nuovi progetti di implementazione di soluzioni gestionali per aziende medie saranno basati su cloud, per avere i prodotti sempre aggiornati. È la strada che noi abbiamo intrapreso da tempo".

**PER SCOPRIRE
NUOVI
ORIZZONTI
BISOGNA
IMPARARE A
CAMMINARE
ALL'INDIETRO**



DIGITAL COACHING

La guida che ci porta nel futuro

Quando si parla di talento e innovazione, EOS Solutions è sempre in prima linea per cogliere nuove opportunità, percorrere nuove strade e affidarsi alla tecnologia per creare soluzioni in grado di accelerare e favorire la trasformazione digitale, anticipare il futuro e affiancare i clienti nell'evoluzione continua delle proprie aziende.

Come EOS Solutions è un **partner affidabile** nel processo di digitalizzazione, così esistono delle figure professionali ad alto tasso digitale, capaci di affiancare i decision makers delle aziende in questo percorso. Sono i **Digital Coach**.

Abbiamo conosciuto per voi **Jacopo Mele, uno dei più giovani Digital Coach**.

È italiano e, a soli 25 anni, ha alle spalle un'**esperienza importante**, anche come imprenditore. A 4 anni gestiva un team di 3 persone, i suoi fratelli maggiori. A sette ha cominciato a programmare software e a 12 progettava siti web.

Un **talento digitale naturale** che al liceo sviluppava app per smartphone e, invece di leggere solo romanzi, apriva anche libri di marketing. **Forbes** lo ha inserito nella lista dei **top under 30 più influenti al mondo** ed è sempre sotto osservazione tra leader mondiali, visionari e professionisti di alto profilo. Fondatore di diverse **startup innovative**, oggi è **consulente** di aziende che fatturano centinaia di milioni l'anno.

Sembra prendere le cose molto sul serio, gioca e lavora con la tecnologia e si è posto l'obiettivo ambizioso di **migliorare il mondo**.

JACOPO MELE

Digital Coach

25 anni, Presidente di Homo Ex Machina, organizzazione tecno-filantropica e co-fondatore di Areaa, azienda che opera per la protezione delle persone dalle sostanze inquinanti, Mele ha contribuito allo **sviluppo dell'Intelligenza Artificiale** per aiutare in caso di calamità naturali e ha influenzato le politiche in materia. È stato **consulente** di aziende con un fatturato di 500 milioni di dollari.



01

A soli 17 anni ha inventato la professione di Digital Coach. Come è nata questa idea e come si è sviluppata?

Nasco nella **Digital Economy**, per me da sempre tutto è connesso. All'età di 17 anni iniziai a fare consulenza marketing e mi accorsi che le aziende al loro interno non erano connesse e che questo approccio era fallimentare: se non parli lo stesso linguaggio non si possono scambiare informazioni utili e qualsiasi progetto o percorso diventa disarmonico. Mi resi conto che, prima di dare una consulenza, è necessario **formare gli interlocutori al tuo linguaggio** e così smisi di fare il consulente e iniziai con l'**affiancamento strategico**, per far comprendere ai manager quali sono le **opportunità** che provengono dalla Digital Economy, per poi applicarle all'organizzazione. Un consulente rimane un'entità esterna senza autorità, un Digital Coach invece affianca i manager insegnando **nuove modalità e linguaggi** a chi prende decisioni, rendendoli autonomi in 6/9 mesi. Questo è fare digital coaching.

02

Si parla di nuova rivoluzione industriale, caratterizzata dalla trasformazione digitale delle aziende. Per lei cosa significa Industria 4.0?

Il concetto di Industria 4.0 nasce in Germania nel 2012, dove l'industria ha colto l'esigenza di innovarsi. Progressivamente la si concepisce dapprima come innovazione delle macchine, poi come Internet delle cose e Internet in ogni luogo o applicazione e così via, ma io credo che per parlare di Industria 4.0 sia necessario, prima di addentrarsi nella tecnologia, parlare di **cultura e mindset**, perché acquistare un macchinario che si connette con un altro è facile, però pensare che ogni unità aziendale ha un disegno interconnesso è un'altra cosa. Industria 4.0 quindi è mindset e significa, paradossalmente, **compiere errori più in fretta**. Con la Digital Economy abbiamo l'opportunità di scambiare e analizzare dati in tempo reale, che ci consentono di **lavorare per ipotesi** e validarle con precisione e velocità, di accelerare i flussi, di avere maggiore visibilità su ciò che facciamo e aumentare la

capacità di sbagliare in fretta e, di conseguenza, **diminuire i costi di imprevisti, incidenti ed errori rilevanti** in seguito, anticipando e ottimizzando variazioni e tempi. Un incidente non è solo un errore, ma anche impiegare più tempo a fare le cose; sbagliare ci permette di **imparare dagli errori per perfezionare le azioni**. Più gli errori sono commessi velocemente, meglio è. Fallire una volta alla settimana è preferibile che una volta ogni sei mesi, perché vuol dire che non porti avanti un errore per lungo tempo, ma lo scopri subito.

03

La definiscono Human Connector, cosa vuol dire?

Fin da piccolo, ultimo di quattro figli, **mi piaceva connettere persone e soluzioni** e questa abilità mi ha accompagnato dalla scuola al mondo del lavoro. Tutte le persone che ho intorno sanno che se hanno un problema, io ho la persona giusta per loro. La mia fortuna è la rete di relazioni che sono riuscito a costruire. Come dico sempre: **più relazioni, più soluzioni in minor tempo**.

Nel 2016 mi trovavo a Tel Aviv con un amico per una ricerca fondi. Affascinato dalla visione innovativa degli israeliani li ho invitati in Italia, creando un **Festival** per l'occasione, a **Maratea**, con il nome di **Heroes** e da quel giorno l'evento si ripete ogni anno, con **più di duemila innovatori provenienti da tutto il mondo**. Human Connector è la mia attitudine a mettere in contatto, in connessione, le persone.

04

Forbes, nel 2016, l'ha inserita fra gli under 30 più influenti in politica. In che modo pensa di influenzare la politica europea?

Una notizia che mi ha molto sorpreso, ricevuta via Whatsapp dagli amici: "Sei su Forbes!". Vengo dalla tecnologia e faccio politica nel senso più vasto del termine, in maniera assolutamente apartitica e senza colore, nel fare imprese che abbiano aspetti sociali importanti legati alla proposizione delle aziende. Nel 2014 ho co-fondato **Homo Ex Machina**, con cui realizziamo **programmi di orientamento** per under 25 e tecnologia ad alto impatto sociale

e ambientale per **mettere in connessione i talenti con le opportunità**. I talenti nel mondo sono tanti, le opportunità meno, il nostro compito è di individuare talenti, farli emergere e metterli in contatto con le opportunità.

05

Molti la descrivono come imprenditore seriale, quali sono le sue invenzioni?

Nel 2013 con Claudio Del Gusto ho fondato la **startup Task Out**, la più grande **community per calciatori under 18** del mondo, che connette i giovani giocatori talentuosi di Europa e Sudamerica con i talent scout dei club. Di calcio io non so assolutamente nulla, ma di connessioni me ne intendo. Ho messo le mie competenze al servizio di un progetto in cui Claudio credeva molto e che fin da subito poteva funzionare. Nel 2016 abbiamo ceduto la piattaforma, capitalizzando così gli sforzi. Nello stesso anno sono uscito da un'altra startup a cui ho dato i natali, **Areca**, dedicata a uno dei temi che mi stanno più a cuore, **l'inquinamento atmosferico**. A Londra, dopo un lungo periodo

di ricerca, con il nostro laboratorio abbiamo individuato un principio attivo, il Sulforaphane, capace, in determinate quantità, di ridurre del 60% tutti gli agenti inquinanti assorbiti dal nostro corpo. Abbiamo deciso di creare una bevanda che è tuttora in fase di sperimentazione. Dopo otto mesi io sono uscito dal progetto, lasciando l'idea, l'opportunità a chi ora ha il compito e l'onere di svilupparla. La mia attività principale rimane la **consulenza**, tramite **YourDigital**, fondata per offrire alle aziende il supporto di professionisti con un'esperienza significativa in Digital Economy, per accompagnarle nella digital transformation con un investimento di buon senso, offrendo dei profili che le PMI non potrebbero mai permettersi. Proponiamo un **affiancamento** di due giorni a settimana per sei/nove mesi, per avviare la trasformazione digitale, senza l'onere di un digital manager permanente.

06

In un suo intervento a TedxTalks ha detto che bisogna imparare a camminare all'indietro. Che cosa intende?

Tutto quello che faccio lo baso su **fiducia e rispetto**, due elementi chiave della vita. Per valicare nuovi limiti, dobbiamo essere in grado di abbandonarci. Per camminare all'indietro devi essere in grado di **lasciarti andare**, perché è troppo bello farsi travolgere da nuove cose e dall'ignoto, senza avere paura. Al contrario di come tutti facciamo oggi, cercando di pianificare ogni cosa. Mio padre, che ha 80 anni, alla domanda "**cos'è la vita?**" risponde con la frase "**è il tentativo compulsivo di razionalizzare il caos**". E allora io dico: perché non ci facciamo travolgere dal caos, dalle onde, come da bambini, quando tutti eravamo in grado di camminare all'indietro, mentre da adulti abbiamo tanti pregiudizi, tante paure.

Dare fiducia è l'azione più ricca del mondo, in noi stessi e nelle persone intorno a noi.

07

Qual è l'hub migliore al mondo, oggi, per cogliere le opportunità per il futuro?

Certamente **l'Asia**. I modelli di leadership americani stanno crollando completamente, mentre l'Europa si sta riprendendo. Sono un tifoso accanito dell'**Europa** e vedo in ascesa hub interessanti, crocevia di opportunità: **Londra** è un hub ideale. Poi **Berlino, Barcellona, Milano, Parigi** ma anche **Varsavia**, che sta crescendo molto. Ci stiamo connettendo sempre di più, un vero divertimento. Però un puntino verso la Luna è la **Cina**. In Asia, a **Shanghai e Singapore**, vi sono gli hub del futuro da cui possiamo imparare tantissimo.





IL VALORE DEL TALENTO

I pionieri digitali di domani

Oggi le aziende stanno vivendo una profonda trasformazione al proprio interno e nei rapporti con l'esterno, con l'esigenza di accedere a sempre maggiori innovazioni.

Questo è possibile grazie all'**open innovation**, un nuovo approccio strategico e culturale in base al quale le imprese, per creare più valore e competere meglio sul mercato, scelgono di ricorrere non soltanto a idee e risorse interne, ma anche a **soluzioni, strumenti e competenze tecnologiche che arrivano dall'esterno**, in particolare da startup, università, istituti di ricerca, fornitori, programmatori e consulenti.

Si generano così **connessioni e interazioni di esperienze e competenze**, entrando in contatto con menti di nuova generazione, talenti nativi digitali.

EOS Solutions da diverso tempo promuove l'incontro con i nuovi talenti del digitale. È così che nascono le opportunità.

Dalla scoperta reciproca nascono la conoscenza e la volontà di esplorare nuovi percorsi.

Nel 2019 in occasione dei **Career Day** abbiamo incontrato studenti e neo laureati di diverse scuole e Università italiane. È stata l'occasione per **far conoscere la nostra idea di futuro digitale** e per entrare in contatto con un serbatoio inesauribile di passione, conoscenza e progettualità.

Sono state giornate intense ed emozionanti, occasioni uniche per immergersi in una dimensione di **ricerca, studio e approfondimento**, momenti di incontro per guardare negli occhi il futuro che ci aspetta.

I nostri referenti sono stati al **Politecnico di Milano**, all'**Università di Bologna** e all'**Istituto Tecnico Industriale di Merano**, per conoscere i progetti degli studenti e raccontare loro il mondo di EOS Solutions e le opportunità di carriera nel settore IT.



La fortuna non esiste: esiste il momento in cui il talento incontra l'opportunità.



EOS Academy



Credere nel talento per costruire un futuro insieme

Non semplicemente uno stage, ma un **percorso formativo pratico e teorico di 6 mesi in azienda** a stretto contatto con i project leader, con la possibilità di essere inseriti in un reparto di EOS Solutions.

Questa è EOS Academy, un'esperienza unica per **acquisire conoscenze professionali** indispensabili per la gestione e lo sviluppo di progetti e gestionali aziendali ERP e conoscere sul campo la reale attività.

Neolaureati in ingegneria gestionale, informatica ed economia e commercio e diplomati programmatori o con formazione simile, sono i **talenti** che EOS Solutions seleziona in un **percorso suddiviso in due parti**: in **aula**, per simulare un progetto concreto su Dynamics 365 Business Central, e **sul campo**, con uno stage di inserimento in una delle sedi EOS.

EOS Academy è un progetto in cui l'azienda crede molto, perché solo coltivando i talenti e dando loro concrete opportunità di crescita e formazione, si costruisce il futuro.

EOS Hackathon 2019

Focus on Microsoft Dynamics 365 Apps

«Un hackathon (chiamato anche hack day, hackfest o codefest) è un evento/competizione di progettazione software, in cui programmatori e altri coinvolti nello sviluppo di applicazioni, inclusi graphic/interface designer, project manager ecc. collaborano intensamente su progetti software.»

Open Innovation vuole dire **dare spazio al talento e alle idee**. Ed EOS Solutions ha messo a disposizione di programmatori talentuosi le proprie sedi a **Bologna, Bolzano, Cuneo, Padova e Milano** per un "Hackathon" fino all'ultima sfida.

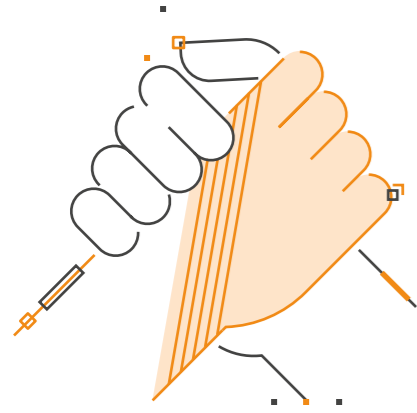
12 progetti in gara per Microsoft Dynamics 365, PowerApps, Flow e Office 365. I primi tre classificati hanno sviluppato **app** per:

- **la gestione della reception aziendale**, con riconoscimento facciale dell'ospite tramite i servizi cognitivi di Azure (vedi pagina 48);
- **il monitoraggio dello Shop Floor**, con una dashboard per la visualizzazione dei dati delle macchine in produzione (IoT);
- **il supporto degli agenti in visita ai clienti**, con un singolo cruscotto per la compilazione delle offerte e la consultazione di quelle in corso.



70 partecipanti	1 community
5 location	12 progetti





IL VALORE DEI PARTNER

Un futuro per due

Le ultime acquisizioni di EOS Solutions confermano la grande volontà di crescita e la leadership dell'azienda, con un incremento medio annuo dei dipendenti del 33,8%.

Il 2019 in corso non fa che aumentare ulteriormente questo trend: nello scorso febbraio, EOS Solutions ha acquisito il ramo d'azienda di **EBS srl**, dedicato alle **applicazioni gestionali di Microsoft**. EBS srl collaborava con EOS già da tempo, distribuendone le soluzioni software e entrando nel merito di alcuni progetti di implementazione. E non è tutto: a maggio EOS Solutions ha acquisito il controllo di **DoITsoft srl**, parte del gruppo trevigiano SMC e concentrata sui **gestionali targati Microsoft**.

Illustrano gli ultimi avvenimenti Günther Lobis, fondatore del Gruppo EOS Solutions e Attilio Semenzato, Presidente.

"Crediamo nella strategia di Microsoft a supporto della trasformazione digitale, in modo particolare nelle soluzioni Dynamics. Le acquisizioni recenti testimoniano la volontà di EOS Solutions di confermare stabilmente la propria leadership nell'ambito dei gestionali Microsoft" ci dice Lobis.

Se la missione è quella di abilitare la trasformazione digitale dei propri clienti sfruttando il vasto ecosistema a disposizione, le **business solutions di Microsoft** occupano senz'altro un ruolo strategico.

"Sappiamo tutti che l'Italia sconta ancora un gap importante in termini di investimenti in ICT e digitalizzazione delle imprese; solo l'8% delle aziende dichiara di aver

raggiunto l'obiettivo di digitalizzazione prefissato. Ma qualcosa sta mutando: i 60-70 nuovi clienti annui di EOS Solutions riguardano imprese che non chiedono più un cambio di ERP ma intendono digitalizzare anche i processi tipicamente non inclusi nelle soluzioni gestionali e sempre più abbracciano il cloud comprendendone i vantaggi e il minor costo di proprietà" sottolinea **Attilio Semenzato**.

La trasformazione di EOS

Il gruppo EOS Solutions è da diversi anni tra i primatisti delle **Business Applications targate Microsoft**; una delle leve del successo è stata sicuramente la proposta di **soluzioni verticali** per adeguare gli standard offerti ai diversi settori industriali.

Ancora **Semenzato**: "La trasformazione degli ERP e CRM di Microsoft, in una costellazione di applicazioni cloud collegate e scalabili, ha richiesto agli ISV di riadattare le proprie soluzioni e in qualche caso rivedere il proprio go-to-market. Anche EOS Solutions dunque ha dovuto virare verso il modello cloud, puntando a un DevOps che faciliti l'aggiornamento continuo, tipico dei servizi sulla nuvola, senza interruzione di servizio."

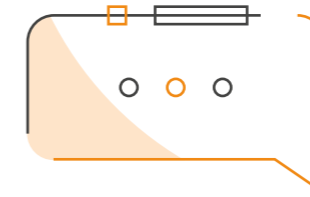
Il gruppo EOS sta di fatto accentuando la propria anima di **Independent Software Vendor** in affiancamento ai tipici servizi di system integrator, per cogliere al meglio la trasformazione indotta dal cloud di Microsoft.

In quest'ottica EOS ha sviluppato un **canale di distribuzione** con una quindicina di altri partner Microsoft che veicolano l'offerta di Solutions su tutto il territorio nazionale e, attraverso la propria consociata **Kumavision AG**, anche in Germania, Svizzera e Austria.

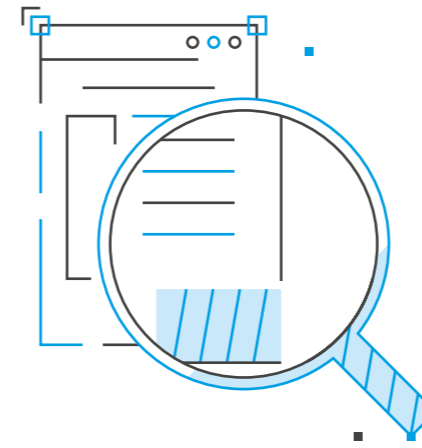
"Creare un modello di distribuzione da sempre vuol dire fondare un legame di fiducia tra ISV e VAR. Nel cloud ciò significa elevare al massimo la comunicazione tra i reparti di sviluppo software e i partner. Siamo al lavoro per l'ottimizzazione di tale processo: i nostri channel manager si occupano in primis dello sviluppo delle competenze del canale sulle nostre soluzioni e secondariamente di supportarli nella vendita e distribuzione" conferma **Semenzato**.

Ed è **Microsoft Dynamics 365 Business Central** (ERP nel cloud per PMI) che ad oggi catalizza i maggiori investimenti ISV di EOS.

Sebbene di recente rilascio, Business Central ha riscosso da subito le attenzioni del mercato e superato in risultati le stesse aspettative di Microsoft, tanto che EOS Solutions guida, al momento, la classifica dei publisher di app a estensione dello standard pubblicate nel **marketplace Microsoft AppSource**.



**EOS SOLUTIONS
CONTINUERÀ AD
ANTICIPARE I TEMPI
PROPONENDO GIÀ
OGGI SOLUZIONI
TECNOLOGICHE
ANNUNCIATE COME
TREND DEL 2020**



INNOVATION TRENDS

Analytics e AI: il futuro è nei dati

La digital transformation è un fenomeno globale che mette le aziende di fronte a diverse sfide, innanzitutto quella di capire cos'è, come funziona e quali sono i trend in atto.

Le tecnologie di base che hanno dominato negli ultimi anni continueranno a essere fondamentali per la trasformazione digitale. Con questa consapevolezza EOS Solutions è lanciata nell'anticipare i tempi, proponendo già oggi **soluzioni tecnologiche** annunciate come **trend del 2020**, come **l'analisi avanzata dei dati e l'Intelligenza Artificiale**. EOS Solutions lavora con l'idea che le innovazioni devono essere agevolmente alla portata di tutti, suggerendoci per esempio la musica secondo i nostri interessi o i percorsi da seguire a seconda della nostra posizione.

ANALYTICS

È impossibile parlare di futuro e nuovi trends della digital transformation senza parlare di **dati**. In un mercato globale sempre più difficile da conquistare, l'analisi avanzata dei dati è di fatto lo strumento strategico che meglio aiuta le aziende a comprendere i propri spazi di intervento e le proprie potenzialità. Ed EOS Solutions lo sa e mette al servizio delle aziende un vero e proprio sistema di **Business Intelligence** che comprende tutti gli strumenti che le aziende hanno a disposizione per essere più informate e più strategiche.

È una combinazione di scienza dei dati e analisi di business, e può aiutare le aziende a vendere, operare, investire meglio.

La conoscenza necessaria deriva dall'estrazione di dati interni ed esterni, strutturati e non strutturati, passati e presenti. Un analista BI può aiutare a convertire i dati provenienti dalle fonti più disparate in un report dettagliato. Grazie a strumenti di analisi di business quali **Microsoft Power BI**,

che trasformano i dati aziendali in elementi visivi avanzati, queste informazioni approfondite diventano uno **storytelling**, la cui narrativa prende la forma di dashboard interattive, elementi grafici dinamici e report dettagliati. La famiglia di strumenti di analisi di business Microsoft Power BI non solo consente di raccogliere e archiviare i dati, ma anche di trasformarli in informazioni preziose che possano essere facilmente accessibili a chiunque ne abbia bisogno.

Per le **aziende** i dati possono avere un valore immenso: danno ai business leader un'idea di ciò che funziona e cosa no, aiutandoli ad individuare con precisione le opportunità più interessanti su cui investire e prendere decisioni informate.

Con la Business Intelligence i dati entrano nel quotidiano di ogni reparto, da marketing e vendite a IT e operations, grazie ai tool di **Self-BI**, che consentono agli utenti di eseguire da soli i processi analitici, che hanno reso la BI accessibile e strumentale al metodo di lavoro.

► Automazione dell'ANALISI DEI DATI

Entro il 2020 oltre il 40% delle attività basate sui dati saranno automatizzate, con conseguente incremento della produttività e una maggiore efficienza decisionale.

► INFORMATICA in MEMORIA

Grazie alla diminuzione del costo della memoria vi sarà l'incremento del computing in memoria, che consente maggiori carichi di lavoro e prestazioni più veloci.

► GESTIONE AUTOMATICA dei contenuti aziendali

Le soluzioni di gestione dei contenuti nelle imprese vengono automatizzate, i processi sono più rapidi e semplici. I contenuti di controllo delle macchine forniranno analisi più dettagliate.

► L'INTERNET OF THINGS incontra DATA ANALYTICS

Entro il 2020 saranno attivi 20 miliardi di dispositivi IoT (Internet of Things).

► Analisi AUMENTATA

Combinando tecniche di AI (Intelligenza Artificiale) e apprendimento automatico prenderà piede un nuovo modo di creare, sviluppare, condividere e consumare dati.

► Analisi CONVERSAZIONALE ed elaborazione del LINGUAGGIO NATURALE

Per il 2020 si prevede che il 50% delle query analitiche sarà generato automaticamente utilizzando la voce o con l'elaborazione del linguaggio naturale. Ciò richiederà che gli strumenti di analisi siano facili da usare e da consultare e consentirà a chiunque di analizzare con semplicità complesse combinazioni di dati.



AI: L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

È evidente che il tema dell'analisi dei dati è strettamente legato a quello dell'AI e del **machine learning**. Come cambia l'analisi dei dati grazie all'Intelligenza Artificiale e al machine learning?

La risposta può riassumersi in velocità, scalabilità e praticità.

La **velocità** e la **scalabilità** si intendono nell'automazione dell'analisi di enormi set di dati. Grazie all'AI e al machine learning, i set di dati complessi possono ora essere analizzati in una frazione del tempo che veniva impiegato solo due anni fa. Parlando di **praticità** invece va sottolineato come l'aggiunta di strumenti di Intelligenza Artificiale e di machine learning agli strumenti di analisi li abbia resi intuitivi, facili da usare e molto più affidabili.

L'**Intelligenza Artificiale** non è più solo una prospettiva per il futuro. Oggi, i grandi **data center** e le enormi capacità di memorizzazione rendono possibili cose che, per anni, si credeva fossero null'altro che fantascienza.

Oggi, invece, dalle piccole e medie imprese alle grandi società internazionali, ogni organizzazione accumula dati di cui può avvalersi. Con il software, questi dati vengono consolidati e valutati per fare previsioni.

Con l'aiuto di dati correttamente analizzati provenienti da log e da sensori, è possibile trovare **nuove soluzioni** e rendere i **processi più efficienti**. Oltre alle masse di dati, questo richiede un'**infrastruttura IT** adattata ai processi su cui si basa l'Intelligenza Artificiale e ai carichi di lavoro dell'apprendimento automatico. I compiti esatti dei sistemi di apprendimento automatico sono chiaramente definiti: riconoscere i modelli e trarne le conclusioni. Maggiore è il numero di dati a disposizione, migliori saranno i risultati in termini di qualità dell'apprendimento del sistema.

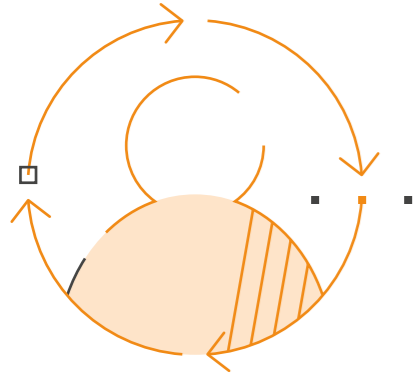
Attualmente, il metodo di apprendimento più utilizzato nell'ambito del machine learning è il **riconoscimento delle immagini**. Negli impianti di produzione, sistemi intelligenti identificano gli oggetti sui nastri trasportatori e sono in grado di selezionarli automaticamente. Questi tipi di sistemi vengono utilizzati per il **controllo qualità**: riconoscono i difetti del prodotto, ad esempio se si tratta del colore sbagliato oppure variazioni dalle dimensioni del modello e lo indirizzano automaticamente verso gli scarti o verso una rettifica del difetto.

Il riconoscimento delle immagini può avere anche altri usi: le **potenzialità del riconoscimento facciale** sono state usate nell'app **Reception Manager** realizzata da EOS Solutions per gestire, utilizzando semplicemente un tablet, la reception degli ospiti in azienda.

Le aziende utilizzano oggi l'apprendimento automatico anche nei servizi di **manutenzione e assistenza**. Attraverso i sensori, l'Intelligenza Artificiale permette di rilevare il consumo energetico delle singole macchine, analizzare i cicli di manutenzione e ottimizzarli nella fase successiva. I dati di funzionamento indicano quando un pezzo deve essere sostituito o dove è probabile che ci sia un difetto. Con l'aumento della quantità di dati, il sistema diventa migliore per ottimizzare sé stesso e fare previsioni più accurate.

L'Intelligenza Artificiale vuol dire anche creare **assistenti digitali o bot intelligenti**. Il machine learning permette il **riconoscimento vocale**, per realizzare servizi di traduzione e trascrizione automatica e di analisi di testi o **automatizzare l'assistenza clienti** sul sito con un BOT. **Azure Cognitive Services** permette tutto questo: vedere, ascoltare, parlare, comprendere e interpretare le esigenze degli utenti tramite i metodi di comunicazione naturali.





Le aziende medio-grandi sono ormai da diverso tempo consapevoli di quanto siano strategiche e incisive le business application sviluppate per rispondere a esigenze specifiche. Da qualche anno a questa parte anche le piccole aziende hanno maturato la medesima consapevolezza ma devono fare i conti con il problema dell'investimento.

CRM SU MISURA E READY TO GO

La doppia strategia di EOS Solutions

Per questo motivo EOS Solutions ha messo a punto una **duplice proposta**: quella primaria, che prevede un CRM realizzato **su misura** per i bisogni del cliente, e quella che si potrebbe definire **a pacchetti**.

Questa seconda soluzione è pensata per tutte quelle realtà che necessitano di un CRM efficiente, di veloce implementazione e realizzabile con un investimento misurato sulle dimensioni dell'azienda.

“Per questa soluzione partiamo da Microsoft Dynamics 365 – spiega Mauro Maniforti, CRM Delivery Manager di EOS Solutions – su cui andiamo a integrare software di nostra realizzazione che consentono un minimo di customizzazione dell'applicazione. Questo permette di avere un prodotto pre-configurato, ready-to-go e operativo in 1 mese dalla firma del contratto”.

EOS Solutions sta anche mettendo a punto una **soluzione in abbonamento**, “Abbiamo pensato a tre diverse configurazioni, - chiarisce Maniforti - quella base prevede l'identificazione del prodotto, la profilazione del cliente e la gestione della relazione; la seconda aggiunge un package per la gestione delle vendite dove mettiamo a disposizione la nostra sales core experience; la terza prevede altre estensioni come il catalogo prodotti e la gestione ordini. Ognuna di queste configurazioni ha costi fissi differenti.”

Poiché la formazione è un aspetto importante dell'offerta EOS, la proposta pacchettizzata include **formazione pre e post attivazione**, mentre nei progetti personalizzati la formazione è mirata anche alla rete commerciale con un training specifico di **vendita relazionale**.

L'Industria 4.0 porta nelle aziende il cambiamento da un modello basato sulla vendita di prodotti verso la **vendita di servizi**. Comprendere il cliente sviluppando una relazione positiva, consente alle imprese di continuare a vendere evolvendo la propria offerta di servizi in linea con i bisogni espressi.

Affidarsi ai sistemi EOS Solutions per la gestione di processi non coperti dagli ERP, significa inoltre scegliere la **semplicità** e l'**efficacia**. Grazie all'offerta di sistemi CRM cloud le aziende possono focalizzare le loro energie sugli aspetti di business, lasciando a EOS Solutions la cura di quelli tecnologici. Con la soluzione in cloud, le iniziative di CRM possono far affidamento, oltre che su applicativi “tradizionali”, anche su **integrazione, machine learning, AI, collaborazione e comunicazione**.

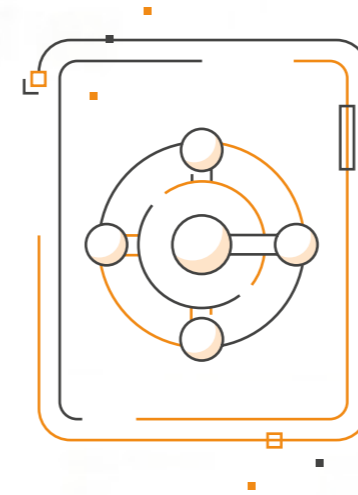
Software e soluzioni che solo il cloud può garantire e che si traducono in un **“Time-To-Success” molto ridotto**.

In definitiva la doppia proposta di EOS Solutions consente a ciascuna azienda di adottare la **strategia CRM** che meglio risponde ai propri **obiettivi di business**.



GRAZIE ALL'OFFERTA DI SISTEMI CRM CLOUD LE AZIENDE POSSONO FOCALIZZARE LE LORO ENERGIE SUGLI ASPETTI DI BUSINESS, LASCIANDO A EOS SOLUTIONS LA CURA DI QUELLI TECNOLOGICI

**PER
RISPONDERE
AL BISOGNO
DI BUSINESS
AGILITY DELLE
AZIENDE,
MICROSOFT HA
REALIZZATO
MICROSOFT
DYNAMICS
365 BUSINESS
CENTRAL**



MICROSOFT DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRAL

L'azienda diventa esperienza digitale e pensiero condiviso

Viene definita Business Agility la capacità di un'azienda di rispondere velocemente al cambiamento, reinventando i propri processi aziendali. Se la produttività è fondamentale per il successo, molte aziende si trovano ancora a operare sul mercato con strumenti lenti e obsoleti. Per rispondere al bisogno di Business Agility delle aziende, **Microsoft ha realizzato Microsoft Dynamics 365 Business Central.**

Microsoft Dynamics 365 è stato sviluppato tre anni fa con l'obiettivo di **sostituirsi alle numerose applicazioni mal integrate**, gestite in compartimenti stagni, che ancora molte aziende utilizzano a scapito della produttività.

Microsoft Dynamics 365 introduce una vision unica sul business, semplifica la gestione, riduce il tempo dedicato alla ricerca di dati su più sistemi, porta una migliore comprensione dell'azienda e dei suoi clienti e accelera il cambiamento e l'innovazione.

Microsoft Dynamics 365 è una **piattaforma cloud/on-premise/on-Azure intelligente**, che raggruppa tutte le tecnologie Microsoft più diffuse e avanzate.

Dai servizi cloud di Azure a Office 365, agli ERP Dynamics, al CRM, IA, Business Intelligence e altro ancora, tutto viene presentato come un'**esperienza unica**, collegata da un modello di dati comune. Fin dal suo rilascio, Microsoft Dynamics 365 ha introdotto non solo un nuovo modo di essere produttivi, ma anche un **nuovo approccio** all'offerta e alla gestione dei software aziendali.

Microsoft Dynamics 365 ha portato l'ERP nel **cloud** e lo ha collegato a tutti gli strumenti intelligenti disponibili nella nuvola: analisi di business avanzata, Business Intelligence, Internet of Things, Intelligenza Artificiale.

Oggi le aziende possono scegliere se eseguire i propri ERP in locale o nel cloud e, indipendentemente dall'opzione scelta, possono attingere a tutte le risorse dell'**Intelligent Cloud di Microsoft.**

► MICROSOFT DYNAMICS 365 è

Scalabile

Uno dei motivi del successo di Dynamics 365 è la sua **flessibilità**.

Il sistema è concepito come una serie di **business app plug-and-play**. Le aziende possono usare solo le funzionalità di cui hanno bisogno, quando ne hanno bisogno, e pagare solo per ciò che utilizzano. In seguito, man mano che le aziende crescono e le loro esigenze cambiano, è possibile estendere il sistema.

Microsoft AppSource, il marketplace ufficiale delle business app Dynamics, include centinaia di **estensioni e add-on** verticali e orizzontali sviluppate dai partner Microsoft. Gli utenti di Dynamics 365 possono scegliere le app più adatte alle loro esigenze di business. Inoltre, poiché i processi aziendali di tutte le applicazioni

sono integrati da un **modello di dati comune**, è possibile aggiungere estensioni in modo facile e veloce.

Efficiente

Dynamics 365 è **perfettamente integrato** con Microsoft Office 365, Power BI, Flow, PowerApps e l'intelligent cloud di Microsoft. Tutti questi strumenti lavorano insieme in un **unico ambiente**, incrementando collaborazione e velocità.

Ieri, un retailer o un ristorante doveva cercare una fattura in Outlook, copiarla su un file Excel, confrontare l'informazione con quella presente nell'ERP, aggiustare i numeri se non corrispondevano e quindi copiare i dati in un'altra e-mail in Outlook. Il risultato? Molto tempo sprecato per un compito semplice.

Oggi, con Dynamics 365, si può accedere a un ordine di vendita all'interno di un'e-mail, modificarlo e re-inviarlo senza dover uscire da Outlook. Poiché **Office 365** è integrato con la piattaforma Dynamics 365, il sistema intelligente si occupa di trovare l'ordine di vendita nell'ERP e di apportare le modifiche richieste. La capacità di svolgere compiti quotidiani come questi in un unico ambiente fa **risparmiare molto tempo, ridurre drasticamente il rischio di errori e duplicazioni**.

Dynamics 365 è inoltre **accessibile** su qualsiasi tipo di dispositivo. Ciò significa che è possibile tenere traccia degli ordini, approvare preventivi e visualizzare dashboard di Power BI ovunque ci si trovi, in qualsiasi momento.

Intelligente

L'**Intelligenza Artificiale (IA)** è incorporata nell'intero pacchetto di soluzioni Dynamics 365. L'IA consente alle aziende di **trasformare i propri dati** in informazioni approfondite e convertibili in azioni, di prevedere i risultati e di **semplificare** le attività quotidiane.

Per esempio, gli strumenti di Intelligenza Artificiale possono essere utilizzati per prevedere ritardi nelle consegne o nei pagamenti, in modo che un rivenditore o il gestore di un ristorante possano meglio programmare e gestire il flusso di cassa.

L'Intelligenza Artificiale può anche **migliorare la produttività**, per esempio con un software che capisce i bisogni e aiuta a trovare tutte le informazioni che servono in modo rapido e semplice.

Grazie agli algoritmi di apprendimento automatico (**machine learning**), questi sistemi imparano anche dall'esperienza, diventando **sempre più efficienti** man mano che vengono utilizzati.

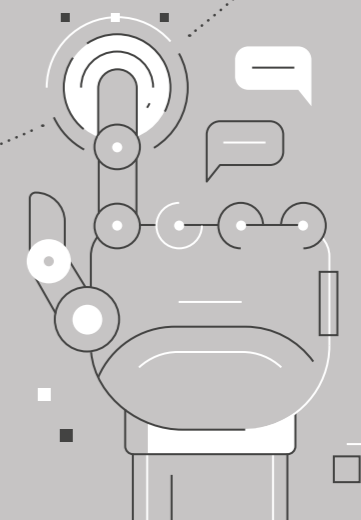


Dynamics 365 Business Central è l'evoluzione di Microsoft Dynamics NAV, uno dei sistemi ERP per small e mid-market più installati al mondo. Business Central è disponibile **sia in locale/su Azure sia nel cloud** come un singolo prodotto, con la stessa codebase.

Il codice condiviso apre anche alla possibilità di **implementazioni ibride**, consentendo alle aziende di progettare il mix perfetto di strumenti on-premise e on-cloud. La modalità ibrida consente alle aziende di sfruttare i vantaggi di una vera soluzione cloud, mantenendo al contempo l'attuale infrastruttura on-premise.

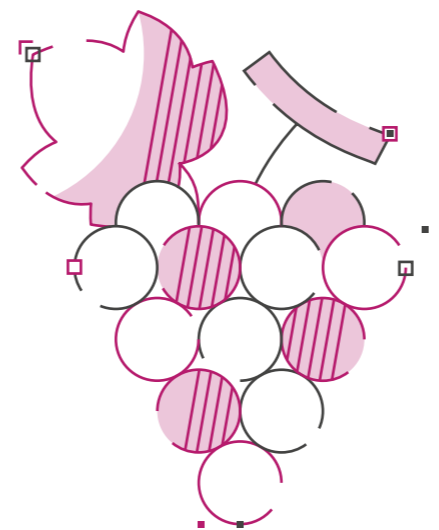
Un rivenditore potrebbe per esempio decidere di far girare il sistema ERP e di conservare i propri dati in locale, sfruttando nel contempo gli strumenti intelligenti presenti nel cloud Microsoft come Power BI, i servizi di machine learning, Flow e molto altro.

Per stare al passo con il cambiamento, è necessario dotarsi di strumenti che consentano di utilizzare i dati raccolti per comprendere i clienti, avere una visione unificata della propria attività e prendere decisioni rapide e intelligenti.





QUALITÀ, INNOVAZIONE, INTEGRITÀ, RISPETTO: SONO I VALORI CHE MUOVONO LE AZIONI DELL'AZIENDA



CUSTOMER

EOS Solutions ci ha guidati nel futuro

PROVINCO ITALIA

Gestione integrata senza confini

Creare etichette di qualità, brand unici per stile e innovazione, di vini amati dai consumatori di tutto il mondo.

Questa è da oltre 25 anni la core mission di **Provinco Italia**, società del gruppo Italian Wine Brands, che offre ai suoi clienti un servizio totalmente personalizzato di progettazione, produzione, logistica e customer care di **prodotti vinicoli**.

Con siti di produzione certificati secondo gli standard più rigorosi e una profonda semplificazione del processo di acquisto, i prodotti Provinco sono stati **premiati nelle maggiori competizioni enologiche internazionali**.

Parte del Gruppo **Italian Wine Brand** con Giordano Vini, Provinco è stato insignito nel 2012 del **premio "Best Italian Producer"** e nel 2015 ha brindato al suo ingresso in Borsa.

Provinco Italia è una realtà in continua crescita e dai sogni maturi, che crede nella trasformazione digitale per continuare a crescere e innovare.

La sua spiccata attenzione al cliente, richiede **soluzioni dinamiche**, processi versatili e veloci e un **partner** capace di affiancare la trasformazione, passo per passo. Un partner come **EOS Solutions**.

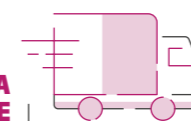
DI CHE COSA SI OCCUPA PROVINCO ITALIA?



CREAZIONE
DEI VINI



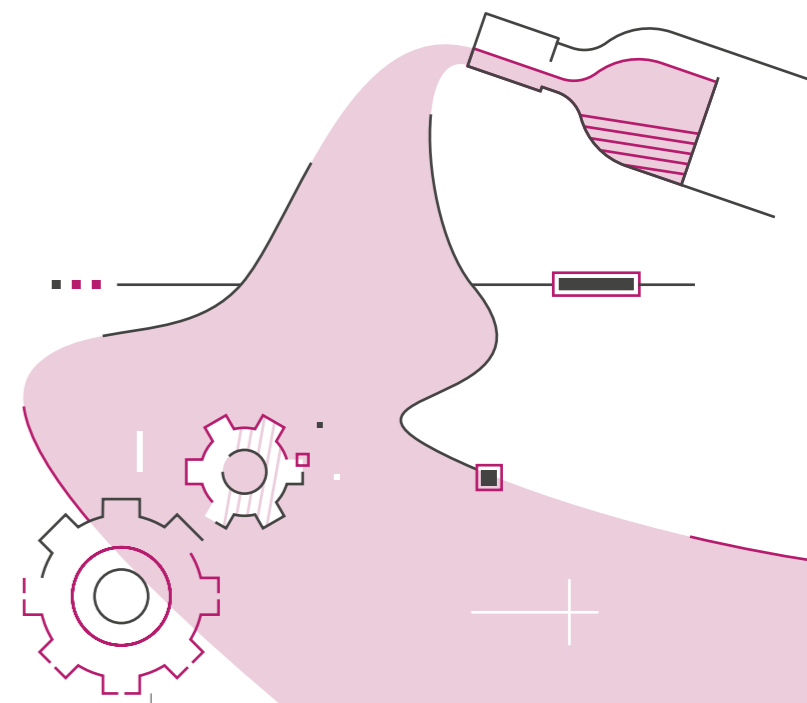
DESIGN
DEI BRAND



LOGISTICA
E SPEDIZIONE



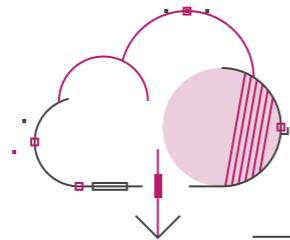
SERVIZI DI
CUSTOMER CARE



► ERP AGGIORNATO INTUITIVO INTEGRATO



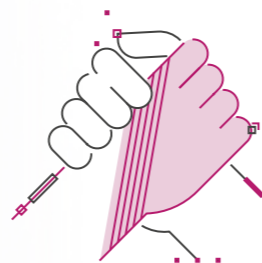
REPORTISTICA CON
DASHBOARD DEDICATE



PERFORMANCE
MIGLIORI CON I
SERVER IN CLOUD



GESTIONE
PIÙ AGILE



SUPPORTO PER
LA GESTIONE DI
LEAD E CONTATTI
COMMERCIALI



**ALESSANDRO
MUTINELLI**

CEO di Provinco
Italia

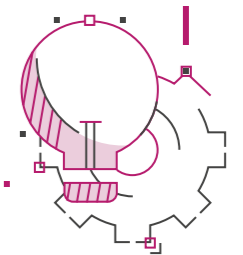
Abbiamo introdotto NAV a inizio 2000, aggiornandolo prima alla versione 2009 e successivamente alla 2017, che ha portato con sé nuove funzionalità operative e una maggiore integrazione con tutto il mondo Microsoft. *Dynamics è stato selezionato anche come ERP di gruppo.*

Dopo aver compiuto, con il supporto di EOS Solutions, la migrazione da NAV 2009 a Microsoft Dynamics NAV 2017, è stato possibile avviare una serie di interventi, come l'introduzione di un sistema gestionale più intuitivo, agile per tutti i reparti aziendali (acquisti, vendita, magazzino, contabilità) e integrato con gli altri strumenti Microsoft.

Tutto questo grazie all'installazione di Microsoft Dynamics ERP integrato dagli **add-on** EOS Platform e Bonus & Commissions e Microsoft Power BI.

Con l'introduzione del nuovo ERP alcune esigenze specifiche possono essere gestite dal cliente in maniera più agile, come la **gestione degli ordini di produzione e giacenze** presso terzi e l'**amministrazione custom** di ordini e costi di trasporto.

L'installazione di **Microsoft Power BI** ha permesso la gestione della reportistica con la creazione di dashboard personalizzate.

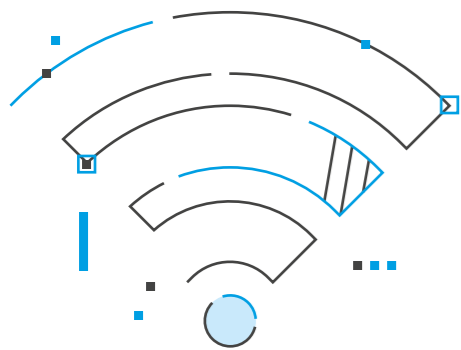


Provinco ha deciso di migrare la sua installazione sul cloud del servizio **Azure** per ottimizzare prestazioni e manutenzione dei server, nonché di adottare **Microsoft Dynamics 365 for Customer Engagement** per facilitare la gestione di lead, opportunità e contatti a supporto della forza vendita.



Scopri lo spirito
della digital evolution,
guarda il video!





Digital transformation è anche connessione e velocità di comunicazione.

INNOVATION TRENDS

5G e WiFi: il domani ad alta velocità

Molte tecnologie esistenti come **Machine learning** e **Cloud computing** si stanno rapidamente evolvendo e incominciano ad affacciarsi sul panorama dell'innovazione **tecnologie** che imprimeranno nuova spinta ai processi di trasformazione digitale e porteranno risultati oltre le previsioni, modificando e ottimizzando lo scambio e l'invio dei dati.

EOS Solutions è già pronta per il prossimo passo nel futuro, per anticipare con i suoi partner i trend digitali del 2020. Tra questi non potevano certo mancare le **nuove opportunità di connettività ultraveloce 5G e WiFi 6**, che rivoluzioneranno le nostre connessioni, riducendo distanze e superando ogni limite. Una nuova grande opportunità per offrire alle aziende un'arma in più: la **velocità**.

5G

La prossima generazione di connessione mobile darà il via ad una delle rivoluzioni tecnologiche più grandi del nostro tempo. Il 2020 sarà l'anno del **5G (sigla di 5ª Generazione)**, ma il suo vero valore non sarà limitato ai telefoni. Infatti, oltre a portare i benefici della **banda larga più veloce** e **reti mobili più affidabili**, la proliferazione del 5G funzionerà da acceleratore per i progetti di **smart city, smart vehicle, produzione intelligente** e decine di **tecnologie IoT**.

In altre parole: quasi **ogni settore** che tocca le nostre vite quotidiane **sarà trasformato**, in meglio. Intelligenza artificiale, blockchain, pagamenti digitali e digitalizzazione di paesi e aziende passano tutte dalla necessità di rendere più performanti le linee di comunicazione. Ecco quindi che il 5G diventa fondamentale per l'economia e la tecnologia presente.

Avrà effetti sulla vita quotidiana delle persone perché **permetterà di connettere ad altissima velocità una moltitudine di dispositivi che finora erano solo "oggetti passivi" (dal frigorifero agli abiti)**.

La società di consulenza strategica Gartner prevede che **21 miliardi** di dispositivi saranno connessi a Internet entro il 2020, contro gli attuali 6.4 miliardi. Ma il 5G avrà anche un formidabile impatto su tutti i settori industriali e di conseguenza sull'economia mondiale: si parla già del 5G come del **"sistema nervoso della società digitale"**.

Si stima che entro il 2035 l'economia abilitata dal 5G varrà nel mondo **12 trilioni di dollari** e per gli operatori si prevede una crescita dei ricavi del **36%** entro il 2026.

WiFi

Sebbene il 5G e il WiFi 6 siano tecnologie completamente diverse, entrambe consentiranno un'elaborazione e una velocità di **connessione wireless molto più efficace** nel corso del 2020.

Il 5G e il WiFi 6, lavorando in concerto, creeranno la perfetta combinazione end-to-end di **connettività ultraveloce per casa e ufficio** (download fino a 3 volte più veloci che con il WiFi 5).

Ma la vera rivoluzione del WiFi 6 sarà la sua **capacità di estendere la velocità dei dati a molti più dispositivi connessi rispetto al WiFi 5**.

Quest'aspetto è importante per **due ragioni principali**: la prima è che il numero di dispositivi connessi su una rete WiFi domestica

potrebbe aumentare da circa 10 a 50 nei prossimi anni e tale aumento richiederà un servizio più rapido, più efficiente e funzionalità WiFi più intelligenti.

La **seconda ragione** è che anche la qualità e il volume dei dati consumati attraverso le reti WiFi sta aumentando e il WiFi 6 sarà in grado di gestirli senza problemi.

L'accesso a servizi e applicazioni impegnative per la rete in termini soprattutto di peso e complessità, come lo streaming in UltraHD, e la garanzia di migliori prestazioni consentiranno una connessione più veloce **anche in ambienti affollati** e in presenza di più dispositivi, una **maggiore capacità della rete** e un'**estrema ottimizzazione dei consumi**.

CAPACITÀ E VELOCITÀ DELLA RETE

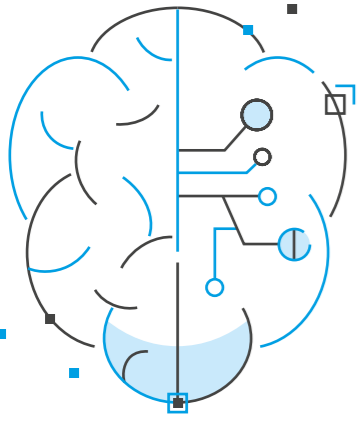
MAGGIOR DURATA DELLA BATTERIA DEI DISPOSITIVI WIFI, INCLUSI QUELLI CONNESSI ALL'IOT

MIGLIORE EFFICIENZA DELLA RETE IN AMBIENTI AFFOLLATI

TRASFERIMENTO DI PIÙ DATI CONTEMPORANEAMENTE

CODIFICA DI PIÙ DATI NELLO STESSO SPETTRO





INNOVATION TRENDS

Robotic Process Automation: i dati muovono il mondo

Le tecnologie di base che hanno dominato negli ultimi anni, innescando la rivoluzione dell'Industria 4.0, continueranno a essere fondamentali per il modo di operare e di fare business per le aziende, ma l'anno 2020 sarà caratterizzato da nuove tecnologie pronte a innovare ancora.

Sempre di più diventerà essenziale ridisegnare le fondamenta della **struttura organizzativa**, per essere in grado di cogliere le opportunità che la digital transformation mette a disposizione. Il **2020** potrebbe essere un anno davvero proficuo per gli investimenti in Robotic Process Automation: aziende come **Cisco** stanno già utilizzando l'RPA per aumentare il valore della forza lavoro esistente.

La Robotic Process Automation riguarda tutte quelle **tecnologie, prodotti e flussi** che sono coinvolti

nell'automazione dei processi lavorativi e utilizza **software "intelligenti"** (i cosiddetti "software robot") che possono eseguire in modo automatico attività ripetitive imitando il comportamento degli operatori e interagendo con gli applicativi informatici esattamente come fanno gli esseri umani.

La reale grande novità riguarda però la capacità di gestire anche dati non strutturati (documenti scannerizzati, immagini, video, testi di e-mail, ecc.).

PERCHÉ IMPLEMENTARE TECNOLOGIE RPA?

L'RPA inoltre sfrutta alcune **tecnologie tipiche dell'Intelligenza Artificiale**, per imparare e adeguarsi in modo adattivo ai cambiamenti dell'ambiente operativo all'interno del quale vengono inseriti.

L'utilizzo di tecnologie RPA ha un'importante ricaduta sulla **gestione delle risorse umane**, permette infatti di liberare la forza lavoro da incombenze noiose e ripetitive per dedicarle a attività e ruoli più strategici e complessi.

Le **grandi aziende** potranno presto implementare robot dotati di Intelligenza Artificiale nel proprio team per svolgere funzioni sempre più complesse. Il tutto si traduce, per l'impresa, in una **drastica riduzione delle spese** e in una **produttività maggiore**.

Non è difficile immaginare un futuro promettente per il settore dell'ingegneria: le **opportunità** e i **vantaggi** che possono offrire i robot sono davvero innumerevoli. Diminuiscono il carico di lavoro manuale, si riducono i rischi correlati all'errore umano, e si indirizzano le risorse verso attività a maggior valore come la pianificazione, il reporting e la misurazione.

Non la macchina che sostituisce l'uomo, ma uno **strumento presto indispensabile** per supportarlo e ottimizzare tempi e costi aziendali.

► COSTI

Ottimizzazione dei costi operativi e rapido ritorno sugli investimenti.

► CONFORMITÀ

Riduzione degli errori umani, incremento del livello di precisione e tracciabilità di tutte le attività, facilitando la conformità alle normative.

► 24x7x365

I robot possono potenzialmente lavorare in modo continuativo.

► TIME TO MARKET

Processi di integrazione tradizionali nulli, riducendo il tempo che intercorre dall'ideazione alla realizzazione.

► CUSTOMER EXPERIENCE

Aumento della soddisfazione dei clienti grazie ai processi e servizi erogati più rapidamente e con maggiore qualità.

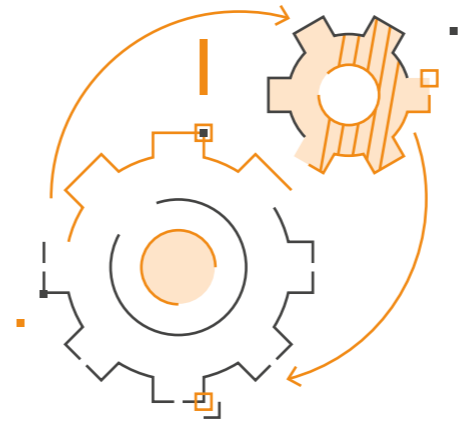
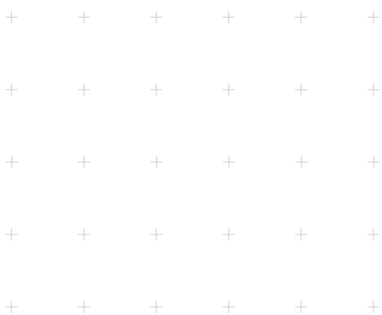
► FLESSIBILITÀ

Possibilità di riconfigurare i robot in modo dinamico in base ai carichi di lavoro o alle nuove esigenze di automazione.

► PEOPLE

Ridefinizione delle priorità dei dipendenti verso attività a maggior valore aggiunto legate all'innovazione, alla strategia e ad altre attività di sviluppo commerciale.

**SODDISFARE
IN MODO
PROATTIVO
LE RICHIESTE
DEI CLIENTI,
IN TERMINI DI
SERVIZI E DI
MAGAZZINO,
È LA CHIAVE
PER RIMANERE
COMPETITIVI E
RAGGIUNGERE
LIVELLI DI
SERVIZIO ALLA
AVANGUARDIA**



ERP E SUPPLY CHAIN

Il Cloud computing di EOS Solutions diventa grande

Pianificare le risorse di impresa, attraverso un sistema di gestione che integra tutti i processi di business, è sempre più determinante in un periodo storico in cui il costo del valore aggiunto (lavoro e organizzazione) è più importante del costo delle materie prime.

Per aumentare efficienza e redditività non è sufficiente acquistare al minor prezzo, ma è necessario ottimizzare i processi e l'organizzazione aziendale, innestando una vera e propria **spina dorsale informatica** che azzeri gli errori e riduca al minimo il dispendio di risorse.

La risposta è un **ERP** di ultima generazione (**Enterprise Resource Planning**, letteralmente "pianificazione delle risorse d'impresa"), che consente di controllare e gestire tutti i processi aziendali e sul quale transita tutto il bagaglio informativo, organizzativo e operativo dell'azienda.

I sistemi ERP ne hanno fatta di strada dalla loro introduzione negli anni '80, ma lo scopo rimane lo stesso: **integrare tutte le informazioni di tutte le funzioni aziendali in un unico sistema** per consentire un migliore accesso alla conoscenza. Mentre i sistemi ERP del passato dipendevano dall'inserimento dei dati, le moderne business application come Microsoft Dynamics 365 Business Central sono in grado di **raccogliere enormi quantità di dati** per determinare in modo proattivo le esigenze aziendali. Le aziende manifatturiere di oggi stanno sviluppando nuovi modi di acquisire, elaborare e utilizzare i dati dell'ERP per **servire meglio i loro clienti e aumentare i profitti**.

IoT & ERP

I **sensori dell'IoT** (Internet of Things) forniscono un modo innovativo per raccogliere e trasferire i dati a un sistema ERP. Laddove i robot si trovano all'interno dell'azienda, i sensori intelligenti IoT possono essere posizionati **anche al di fuori dell'azienda**, trasmettendo i dati al sistema ERP.

Diversi tipi di sensori possono essere utilizzati per misurare accelerazione, pressione, acqua, prossimità, gas, temperatura, fumo, movimento e altri fattori che possono essere misurati da remoto.

Le efficienze operative della **supply chain** si riflettono sui rapporti con i fornitori, le previsioni delle scorte,

il tracciamento degli articoli e la gestione della flotta. Il vantaggio principale dei sensori IoT è che alimentano i sistemi ERP con **dati attuali**, aggiornati in tempo reale per aumentare l'efficienza e condurre analisi predittive. Soddisfare in modo proattivo le richieste dei clienti, in termini di servizi e di magazzino, è la chiave per rimanere competitivi e raggiungere livelli di servizio all'avanguardia.

Il Cloud computing diventa maggiorenne

Le tecnologie ERP hanno visto importanti progressi nel passaggio al **cloud computing**, liberando le aziende dalla responsabilità di aggiornare e gestire i sistemi necessari per eseguire le applicazioni on-site. I software ERP implementati come servizi (**Software as a Service - SaaS**) rendono possibile un **uptime** (tempo di funzionamento) **maggiore** dei sistemi aziendali, senza interruzioni di servizio. Il tutto a fronte di un **minor costo** di proprietà.

Visibilità migliorata, migliore assistenza clienti

La visibilità sull'intera supply chain consente di **soddisfare la domanda** dei clienti per ordini e consegne immediati. Le aziende che implementano software gestionali ERP di nuova generazione come **Microsoft Dynamics 365** stanno vincendo la gara dell'efficienza e conquistando quote di mercato.



RECEPTION MANAGER

Il futuro riconosce i tuoi clienti

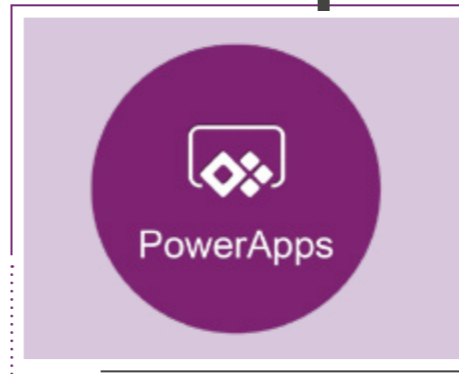
In occasione della prima edizione dell'EOS Hackathon, hanno visto la luce diverse app basate sulle ultime tecnologie Microsoft per la digitalizzazione dell'azienda: **PowerApps**.

Tra quelle **premiare** per i contenuti innovativi e i plus funzionali vi è **Reception Manager**, sviluppata in collegamento con Dynamics 365, Flow, Office 365 e i Cognitive Services, i servizi di **Azure** per l'Intelligenza Artificiale, nel caso specifico utilizzati per il **riconoscimento delle immagini**.

Reception Manager è un'app per la gestione della reception aziendale con riconoscimento facciale dell'ospite. **PowerApps** e **Microsoft Flow** costituiscono la spina dorsale dell'app; tramite l'API Viso di Azure è invece possibile riconoscere automaticamente il visitatore.

L'integrazione con il gestionale **Dynamics 365 Business Central** consente all'app di accedere all'elenco del personale, per "associare" ciascun ospite al suo referente in azienda, e di aggiornare il registro delle entrate e delle uscite tramite **Microsoft Flow**. In questo modo è possibile verificare in tempo reale la presenza di ospiti in azienda (informazione quanto mai utile in caso di emergenza).

L'integrazione con il mondo **Office 365** consente di utilizzare Teams e/o Outlook per inviare al referente interno l'alert di arrivo del suo ospite. Sarà infine possibile sincronizzare i nuovi appuntamenti sul **CRM Dynamics 365**, per esempio per tenere traccia delle attività di pre-vendita.



PowerApps

Da tempo EOS Solutions investe su PowerApps per la sua facile e naturale **integrazione con il mondo Microsoft Dynamics 365**, sia ERP sia CRM, e Power BI.

Ma cosa si intende per PowerApps? PowerApps è un **servizio cloud** che consente di creare app aziendali, eseguite su browser, smartphone o tablet, senza scrivere codice e senza bisogno di infrastrutture IT per la distribuzione. Tale servizio consente di **sviluppare velocemente app, automatizzare i processi aziendali e portare innovazione nell'azienda**.

Le applicazioni sviluppate nell'ambiente PowerApps possono essere collegate a tutte le origini dati messe a disposizione da Dynamics 365.



RECEPTION MANAGER FUNZIONALITÀ E VANTAGGI PER L'UTENTE

REGISTRAZIONE
VISITATORI

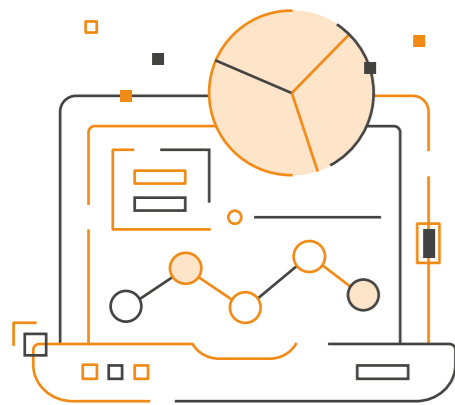
FIRMA
DIGITALE

ALERT DI ARRIVO
VISITATORE
AL REFERENTE INTERNO

STAMPA
DEI BADGE

SALVATAGGIO DEL
REGISTRO VISITATORI

RICONOSCIMENTO
FACCIALE DELL'OSPITE
PER LE VISITE SUCCESSIVE



INNOVATION WORK IN PROGRESS

Un unico hub per gestire
e controllare flussi e attività

Microsoft Dynamics 365 Business Central è una soluzione di gestione aziendale all-in-one facile da usare e personalizzare, che supporta la collaborazione in azienda e aiuta a prendere decisioni più intelligenti.

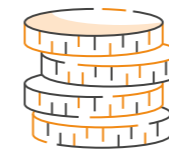
Basato sulle funzionalità di Dynamics NAV, si integra facilmente con altri servizi cloud Microsoft come **Office 365, Flow, Power BI e PowerApps**; Dynamics 365 Business Central è una soluzione flessibile, capace di crescere in linea con le esigenze aziendali e sfruttando le tecnologie più innovative.

In Dynamics 365 Business Central è possibile eseguire le attività più comuni di **gestione dei progetti**, come la configurazione di una commessa e la programmazione di una risorsa, fino a ottenere le informazioni necessarie per **gestire i budget e monitorare i processi**, anche grazie alla capacità del sistema di tenere traccia delle ore spese dai collaboratori sul progetto utilizzando i fogli presenze.

Proprio come il precedente Microsoft Dynamics NAV, oggi Microsoft Dynamics 365 Business Central consente di **selezionare diversi ruoli per l'utente**. Se il sistema viene associato al ruolo utente Project Manager, la configurazione offre un quadro completo non solo delle singole commesse, ma anche dell'allocazione di persone, macchine e altre risorse utilizzate nei progetti.

Integrando solidi strumenti di Project Management, Dynamics 365 Business Central supporta le aziende nella pianificazione e nella gestione dei progetti.

SEI UN PROJECT
MANAGER?
CON DYNAMICS 365
BUSINESS CENTRAL
PUOI:



RISORSE

- tenere traccia di risorse e prezzi
- registrare e vendere risorse
- combinare le risorse correlate in un unico gruppo oppure monitorare le singole risorse
- suddividere le risorse in manodopera e attrezzature e associarle a una commessa specifica



CAPACITY MANAGEMENT

- gestire le statistiche sull'utilizzo e la redditività delle risorse
- monitorare l'utilizzo delle risorse
- ottenere un quadro completo della capacità di ciascuna risorsa, con informazioni sulla disponibilità e sui costi pianificati su ordini e preventivi



COSTI MULTIPLI

- gestire costi alternativi per risorse e gruppi di risorse
- i costi possono essere fissi o basati su una percentuale aggiuntiva o su un costo fisso aggiuntivo



COMMESSE

- tenere traccia dell'utilizzo delle risorse per la fatturazione della commessa al cliente
- gestire le commesse sia a prezzo fisso sia a tempistica e materiali

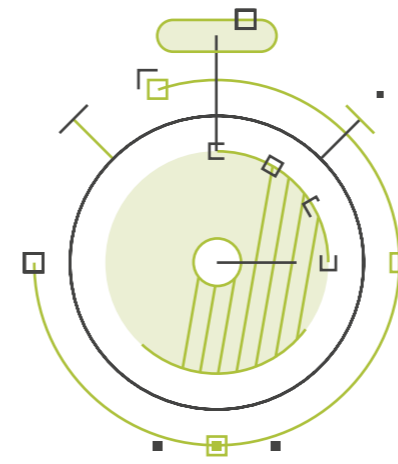


FOGLI PRESENZE

- integrare in una soluzione semplice e flessibile la registrazione dei tempi e l'approvazione del manager



INNOVAZIONE, PRECISIONE, EFFICIENZA E PASSIONE GUIDANO LE SFIDE DELL'AZIENDA



CUSTOMER

La scelta del partner EOS Solutions è stata vincente

MICROGATE

Tutti i bit in un'unica lingua

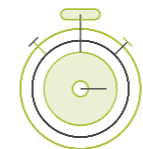
Da 30 anni sul mercato con prodotti dall'elevato contenuto tecnologico.

Nata nel 1989 come produttrice di sistemi di cronometraggio sportivo, **Microgate** è un'azienda dal DNA tecnologico.

Fin dall'inizio la **ricerca** e lo **sviluppo** hanno caratterizzato le più importanti scelte aziendali e hanno portato Microgate a realizzare **progetti innovativi** nell'ambito del timing e training sportivo, della riabilitazione medica, di svariate applicazioni industriali nel settore astronomico, compresa la realizzazione delle ottiche adattive (specchi deformabili) che andranno a equipaggiare i due giant telescope europei e americani nel deserto di Atacama in Cile.

Lavorando sull'efficienza e la precisione Microgate ha sentito l'esigenza di trasformare in ottica digitale la gestione interna di dati e flussi, semplificando e velocizzando la comunicazione tra i diversi settori interni all'azienda proseguendo nella strada già tracciata da protagonista del Digital Day 2018 di EOS Solutions.

DI CHE COSA SI OCCUPA MICROGATE?



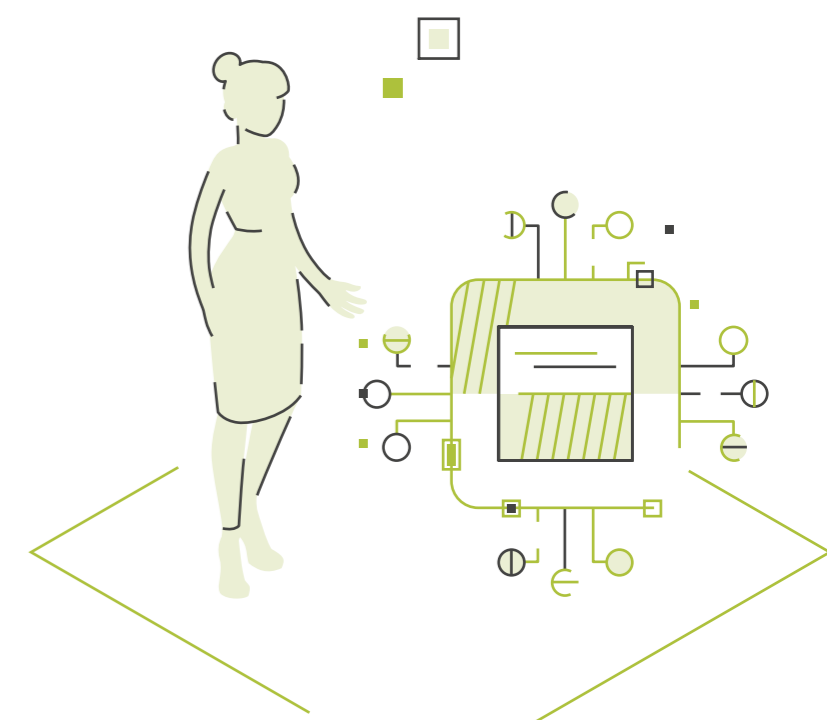
TIMING

RIABILITAZIONE MEDICA

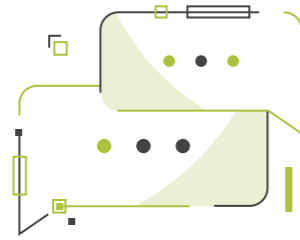


TRAINING E SPORT

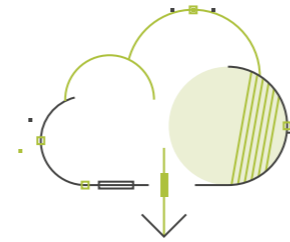
INGEGNERIA E OTTICA ADATTIVA



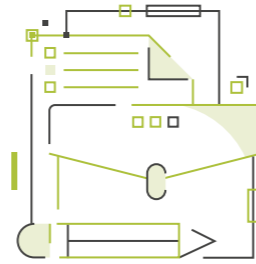
► **ERP**
SEMPLICE
INTUITIVO
INTEGRATO



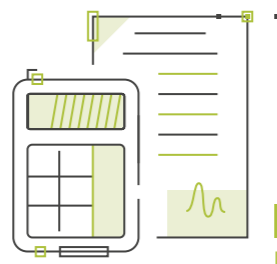
**SEMPLICITÀ
 DI DIALOGO
 TRA I SETTORI**



**PERFORMANCE
 MIGLIORI CON I
 SERVER IN CLOUD**



**GESTIONE CLASSICA
 DEL BUSINESS**



**GESTIONE
 A COMMESSA**



**REPORTISTICA CON
 DASHBOARD DEDICATE**

La digital transformation è nel DNA di Microgate. Siamo nati trasformando in bit la misura analogica del tempo. Sappiamo che digital transformation significa *efficienza, qualità, minori errori e maggiori soddisfazioni* nel lavoro quotidiano. Abbiamo dato a tutti i collaboratori strumenti efficaci per concorrere insieme verso un risultato comune.



SANDRO RIZZETTO

CIO di Microgate

Il primo passo verso la trasformazione è stato diventare un'azienda *serverless*, spostando tutto l'hardware nel *cloud*.

Quindi, grazie alla business application *Microsoft Dynamics 365 Business Central*, i diversi ambienti software sono stati unificati in un *unico ERP* e tutti i settori hanno cominciato a parlare la stessa lingua, dal punto di vista dell'Information Technology.

Grazie a Microsoft Dynamics il dialogo tra le diverse Business Unit dell'azienda è diventato più efficace e il confronto con distributori e terzisti più efficiente.

Inoltre Microgate è un'azienda dal *duplice modello di business*: gestisce il classico flusso di sviluppo/produzione/vendita/supporto di prodotti tecnologici innovativi, ma anche progetti di ricerca di lunghissima durata, con una gestione "a commessa".

I molteplici moduli di Dynamics ERP, e alcune personalizzazioni mirate sviluppate da EOS Solutions, ben si prestano a rispondere a *esigenze così specifiche e differenti*.

Abbiamo scelto Microsoft Dynamics per le sue caratteristiche specifiche. Abbiamo scelto EOS Solutions perché ha nel proprio DNA la passione per le sfide e l'*inclinazione alla ricerca di soluzioni innovative*.



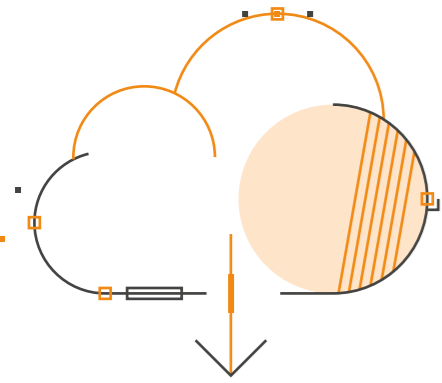
ROBERTO BIASI

CTO di Microgate



Scopri
 l'evoluzione
 da record,
 guarda
 il video!





CLOUD EVOLUTION

La digital transformation comincia con Azure e Microsoft 365 Dynamics Business Central

In termini di digital transformation, l'approccio ai servizi in cloud deve fondarsi su un cambio di paradigma: non si tratta più di acquistare un prodotto, fisico o immateriale, ma di pagare in cambio della fornitura di un servizio.

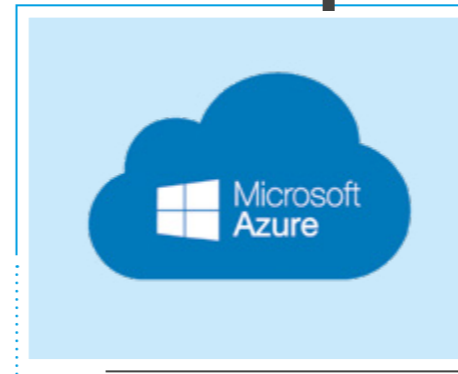
Come avviene per tutti i servizi che utilizziamo quotidianamente (luce, gas, telefono), anche i servizi cloud devono essere erogati in formula **pay for use**. Tale formula consente alle aziende di gestire in modo attento i massimali di spesa definendo un **budget annuo** ragionevole e compatibile con gli obiettivi aziendali. Il cloud infatti, se non monitorato e mal dimensionato, può portare fuori controllo i costi IT. Quindi, per ottimizzare i consumi dei servizi cloud, il primo step è **definire correttamente le dimensioni del servizio**: quale sarà il numero di utenti che lo utilizzeranno, quali le aree geografiche di erogazione e le soluzioni applicative richieste.

Definire bene il perimetro d'azione è essenziale allo scopo di **quantificare i costi** di trasferimento dati e il **canone mensile**.

Una delle **principali problematiche** del cloud è che spesso i servizi PaaS/IaaS vengono confusi con un servizio SaaS in cui la gestione degli strati applicativi e di S.O. sono totalmente demandati al fornitore dei servizi.

La possibilità di monitorare in modo continuo i sistemi è un servizio indispensabile per ogni azienda che si affacci ai servizi PaaS/IaaS e che non disponga di una struttura fortemente competente su questi argomenti.

Le **soluzioni Cloud di Azure** by EOS Solutions includono nei loro servizi un monitoraggio proattivo dei sistemi e si occupano degli aspetti strutturali connessi al servizio, offrendo un **ambiente sicuro** sia a livello di protezione dati che a livello di costi.



Azure

Azure è la **piattaforma Cloud di Microsoft**: una raccolta in continua crescita di servizi integrati per calcolo, archiviazione, dati, rete e app, che permettono di essere più veloci, più efficienti e di risparmiare denaro.

Con Azure, **i costi variano in base alle esigenze**. Se l'azienda si espande i costi aumenteranno, ma se viene ridimensionata, i costi si ridurranno. Inoltre, se occorre **aumentare la capacità** in tempi molto rapidi, i servizi basati su Cloud di Azure riducono la complessità dell'operazione.

Azure consente di implementare una soluzione ERP basata sul cloud senza rinunciare a tutte le **personalizzazioni** e le **verticalizzazioni specifiche** per le esigenze dell'azienda.

Gli utenti di Dynamics 365 Business Central / NAV possono attivare **Azure active directory** che autentica gli utenti nel sistema ERP, assicurando la **protezione dei dati** nel cloud. Il sistema può essere installato su una virtual machine utilizzando i database **Azure SQL**, che possono facilmente scalare in caso di necessità.

Il **team specializzato EOS Cloud Services** segue il cliente in tutte le fasi del progetto di implementazione di soluzioni cloud a supporto del business: diagnostica dei sistemi, progettazione della soluzione, delivery del servizio scelto, migrazione dei dati, assistenza tecnica.





QUALITÀ, ESPERIENZA, ASCOLTO, FLESSIBILITÀ, COMPETENZA: I PUNTI DI FORZA DEL BRAND



CUSTOMER

Abbiamo scelto EOS Solutions per migliorare la nostra offerta

EURORISTORAZIONE

Il business su misura

Più di 2500 dipendenti,
17 centri di cottura,
140 scuole, oltre 800
aziende, più di 40
strutture socio-sanitarie
servite ogni giorno.

Con questi numeri **Euroristorazione** racconta 23 anni di passione, risultati, soddisfazione dei clienti e successi indiscussi.

Nata a Vicenza, l'azienda accresce negli anni la propria esperienza specializzandosi in **servizi di ristorazione collettiva**, con una speciale attenzione all'**innovazione** e alla **tecnologia**, pilastri su cui si fonda una rete di servizi diffusa in tutta Italia e un sistema di controllo della qualità che parte dalla materia prima e arriva in tavola attraverso centinaia di migliaia di pasti prodotti ogni anno.

Una **struttura organizzativa ampia e articolata** per funzionare alla perfezione ha bisogno di **soluzioni**

tecnologiche evolute, capaci di integrare e informatizzare i principali processi alla base dei pasti. Dal controllo degli ordini all'approvvigionamento delle materie prime, dalla gestione completa delle anagrafiche clienti all'emissione e registrazione dei documenti di trasporto, dalla fatturazione elettronica alla conduzione del magazzino, dal sistema Qualità alla pianificazione delle manutenzioni. Fino all'amministrazione bancaria, al controllo di gestione e alla Business Intelligence con la creazione di report.

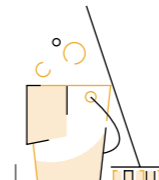
Come controllare e gestire tutto questo utilizzando **un unico strumento**, solido e affidabile, capace di condividere i dati tra i vari uffici con semplicità ed efficacia?

DI CHE COSA SI OCCUPA EURORISTORAZIONE?



**DISTRIBUZIONE
AUTOMATICA**

**SERVIZI DI
PULIZIE CIVILI E
INDUSTRIALI**

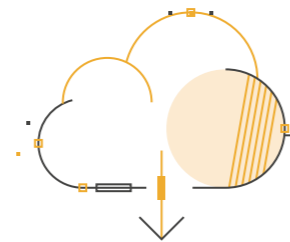


**MENSE
DI AZIENDE**

**PASTI DI OSPEDALI,
STRUTTURE SOCIO-
SANITARIE E SCUOLE**



▶ ERP AGGIORNATO INTUITIVO INTEGRATO



**PERFORMANCE
MIGLIORI CON I
SERVER IN CLOUD**



**REPORTISTICA CON
DASHBOARD DEDICATE**



GESTIONE PIÙ AGILE



**GIULIANO
ONGARO**

Presidente di
Euroristorazione

Microsoft Dynamics NAV è uno strumento che risponde a tre caratteristiche fondamentali di Euroristorazione: flessibilità, professionalità e continua innovazione. Ringraziamo EOS Solutions per la proficua collaborazione.

EOS Solutions ha proposto un progetto mirato e personalizzato, basato sul gestionale Microsoft Dynamics 365 Business Central (ex Microsoft Dynamics NAV), ma arricchito da diversi add-on, quali EOS Platform, Quality, Manutenzioni e il verticale FoodSuite dedicato al settore Food & Beverage.

Mentre Microsoft Dynamics NAV ha permesso di ottimizzare i processi produttivi, rendendo più sicuro e affidabile il caricamento, la condivisione dei dati e l'analisi costi/benefici, grazie al nuovo gestionale è stata raggiunta una maggiore integrazione tra il flusso di acquisto, il controllo qualità e tutta la gestione post-acquisizione del cliente, fino alla fase di fatturazione e ricavo.

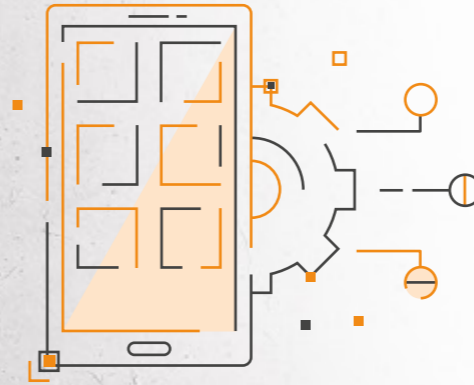
Grazie ad un unico partner con un progetto innovativo dedicato al Food, Euroristorazione ha rivoluzionato la gestione dei processi produttivi, semplificando e migliorando ogni fase del lavoro per un servizio di eccellenza, sempre.



La digital
transformation
è servita,
guarda
il video!



CONTABILITÀ SU MISURA A GESTIONE DINAMICA A PORTATA DI APP



APP FOR BUSINESS

L'ufficio si muove con te

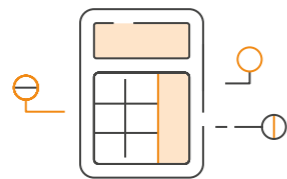
Con le app di EOS Solutions per Dynamics 365 Business Central è possibile personalizzare facilmente il gestionale dell'azienda per soddisfare esigenze e processi contabili.

La **contabilità su misura e a gestione dinamica** permette di selezionare, tramite app, categorie di operazioni e movimenti da elaborare e visualizzare, simulare movimenti contabili e gestire ratei e risconti, ripartendoli nei periodi che interessano.

Bilanci e statistiche sono **a portata di click**, totalmente **customizzabili** per tempi e tipologie, così come comunicare i dati relativi alle fatture verso o provenienti dall'estero.



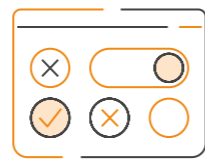
▶ ALCUNE DELLE NOSTRE APP DI SUCCESSO



GENERAL LEDGER APPLICATION

Hai la necessità di collegare i movimenti di contabilità generale all'interno del Giornale? Vuoi collegare anche i movimenti già registrati? Desideri effettuare i collegamenti uno alla volta oppure preferisci gestire N-movimenti tutti insieme?

L'app General Ledger Application per Dynamics 365 Business Central consente di **collegare i movimenti C/G del Giornale** per gestirli come partite.



CUSTOM DEFINED FIELDS

I campi disponibili in Dynamics 365 Business Central non ti bastano? Hai bisogno di aggiungere campi in diverse anagrafiche, ma non sei un programmatore? Vuoi trasferire i nuovi campi dalle anagrafiche ai documenti di vendita e acquisto? Hai bisogno di personalizzare i nomi dei campi e di tradurli in più lingue?

L'app Custom Defined Fields per Dynamics 365 Business Central consente di **inserire oltre 30 campi personalizzabili in diverse anagrafiche**, senza richiedere l'intervento di un programmatore e senza necessità di una licenza di sviluppo (versione Business Central On-Premise).

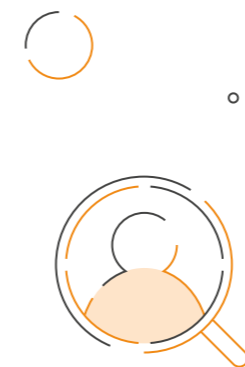
È possibile personalizzare i **nomi** dei campi e tradurli in **più lingue** automaticamente.



PURCHASE REQUEST

Hai la necessità di gestire le richieste di acquisto interne? Sei alla ricerca di un modo semplice e veloce per controllare, approvare o convertire in ordini le richieste di acquisto? Hai bisogno di archiviare e/o duplicare le richieste di acquisto?

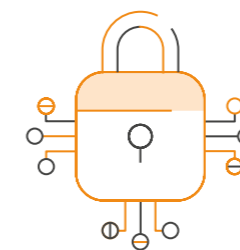
L'app Purchase Request consente di **gestire il processo aziendale relativo alle richieste di acquisto di beni/servizi**, risparmiando tempo, semplificando l'inserimento delle richieste di acquisto direttamente nel sistema ERP, migliorando nettamente l'efficienza.



GDPR TOOLSET

I tuoi clienti/fornitori/contatti richiedono informazioni sui loro dati presenti nel database della tua azienda? Hanno bisogno di informazioni stampate o esportate in un file Excel? Chiedono la cifratura o la cancellazione dei loro dati?

GDPR Toolset è l'app per Dynamics 365 Business Central che **semplifica la gestione dei dati personali all'interno dell'ERP**, in ottemperanza alle norme principali del GDPR (General Data Protection Regulation), consentendo la ricerca, l'esportazione, la correzione e la cancellazione dei dati.

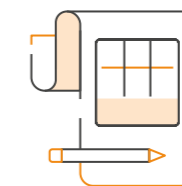


DATA SECURITY

Hai bisogno di migliorare il controllo e l'accuratezza dei dati o l'approvazione dei documenti in Dynamics 365 Business Central? Cerchi un modo semplice per consentire solo ad alcuni utenti di modificare determinati record nell'ERP?

Data Security è l'app sicura che consente di **proteggere le informazioni importanti** all'interno dell'ERP Microsoft Dynamics 365 Business Central da modifiche accidentali.

Data Security per Dynamics 365 Business Central permette di **attribuire** flussi di lavoro ai dati anagrafici o ai percorsi di approvazione di tabelle e documenti e di **tracciare e filtrare i record** in base agli stati definiti dall'amministratore.



SIMULATED GENERAL LEDGER

Hai la necessità di registrare movimenti contabili, sia con ratei sia senza, su tabelle separate che non entrino in contabilità? Vuoi creare bilanci infra-annuali e statistiche? Vuoi portare in contabilità simulata gli ammortamenti dei cespiti? Hai l'esigenza di riversare le registrazioni contabili simulate nella contabilità reale a fine periodo?

L'app Simulated General Ledger per Dynamics 365 Business Central consente di **registrare movimenti contabili simulati**, agganciati al piano dei conti, nonché di **gestire ratei e risconti**, ripartendo nei mesi, trimestri, semestri ecc. le quote di costi e ricavi che hanno già avuto manifestazione economico-monetaria (risconti) o che devono ancora avere manifestazione economico-monetaria (ratei).



ELECTRONIC INVOICE

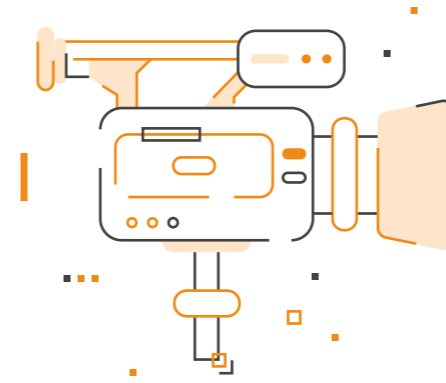
Hai la necessità di creare, ricevere e importare le fatture elettroniche in Microsoft Dynamics 365 Business Central? Desideri controllare lo stato di invio direttamente dalle liste fatture?

Nessun problema. L'app Electronic Invoice For Italy di EOS Solutions consente di **eseguire il processo di fatturazione elettronica** gestendo: ciclo attivo, ciclo passivo, integrazione con intermediario SdI (Sistema di Interscambio). Permette di creare, inviare, ricevere e monitorare le fatture **senza uscire dall'ERP**.

**LA VOLONTÀ
DI IMPARARE
SEMPRE: È
QUESTA LA
QUALITÀ CHE
CI RENDE
PROTAGONISTI
NEL MONDO
DELLA
INNOVAZIONE**

**FABIO
SANTINI**

Innovation Manager
di Microsoft



PAROLE DAL FUTURO

Innovation Manager, ovvero chi guida il cambiamento

Con l'entrata in vigore della Legge di Bilancio 2019, che ha stanziato 25 milioni di euro per attivare i voucher per consulenze e prestazioni degli Innovation Manager, tale ruolo manageriale ha visto riconosciuto il proprio valore strategico.

All'interno delle aziende l'**Innovation Manager** è infatti colui che grazie alle proprie competenze tecnologiche e alle proprie doti di leadership, sostiene i processi di evoluzione digitale, trasforma prodotti e servizi in linea con il progredire delle nuove tecnologie, promuove la sperimentazione e l'analisi della customer experience.

Ma con quali doti e quali competenze un Innovation Manager guida e governa il cambiamento all'interno delle aziende? Cosa ispira la sua vision verso il futuro? Qual è l'obiettivo di un'innovazione continua? Lo abbiamo chiesto a **Fabio Santini**.

Oggi **alla guida delle divisioni One Commercial Partner** dedicate ai partner di Microsoft Italia e della nuova divisione Small, Medium and Corporate che si occupa del mercato delle PMI italiane, Santini in passato ha ricoperto la carica di **Direttore Innovazione e Sviluppo di Microsoft Italia**.



01

Dr. Santini, ha partecipato al "Digital Enterprise 365", l'evento di EOS Solutions dedicato alla digital transformation a Castel Mareccio di Bolzano. Quanto un evento di questo genere può aiutare le imprese ad aggiornarsi su trend e innovazioni digitali?

Direi molto! In particolare questo evento è molto interessante per la formula scelta.

Accompagnare i clienti in un viaggio virtuale all'interno di un'esperienza innovativa di produzione, acquisto e consegna, permette di capire che l'innovazione non passa esclusivamente attraverso i software, ma anche grazie alla capacità delle aziende come EOS di implementare i processi e di collegarli.

Sono argomenti complessi, ma la struttura che è stata organizzata rende l'esercizio più facile. Il cliente può fermarsi in ogni postazione e capire esattamente il potenziale di trasformazione digitale che può realizzarsi nei diversi ambiti del business.

Come possono evolvere la vendita, il CRM, la produzione, lo stoccaggio in magazzino e il pickup.

Quindi direi che questo evento è sicuramente un bel successo.

02

Ci vuole una vasta gamma di funzioni e competenze per sviluppare un nuovo prodotto o servizio: dall'idea allo sviluppo, fino alla sua applicazione. Come opera l'Innovation Manager?

Si parla spesso di competenze, ma quando il tema è l'innovazione si parla di più delle competenze che mancano ai manager.

Probabilmente la competenza che maggiormente serve ai manager di oggi è quella che li porta a spogliarsi delle conoscenze assodate per acquisirne di nuove.

La volontà di imparare sempre: è questa la qualità che ci rende protagonisti nel mondo dell'innovazione.

La tecnologia va così in fretta che pensare di guardare il futuro basandoci sulle esperienze passate è sicuramente un errore.

03

Oggi per fare "innovazione continua" occorre attingere a conoscenze e risorse dal mondo dell'Università, della ricerca e delle startup. Qual è la sua idea di open innovation e come può aiutare le aziende ad essere sempre più innovative e competitive?

L'open innovation è un tema che ha preso piede negli ultimi anni e ognuno ne ha una propria idea. Per me l'open innovation è la capacità di innovare permettendo a nuove idee di fare breccia in aziende consolidate e strutturate.

È molto difficile chiedere a chi è dentro all'azienda di innovare, perché non sempre si hanno le competenze e le conoscenze rispetto a quello che sta accadendo fuori in termini di trasformazione tecnologica. Allo stesso tempo è molto difficile chiedere alle nuove risorse di innovare modelli e processi di cui non conoscono nulla.

L'open innovation è mettere in connessione queste due realtà in modo efficace, quindi non significa semplicemente assumere risorse giovani, ma piuttosto dare ai giovani lo spazio e le opportunità per innovare le aziende. Ci sono aziende che lo stanno già facendo

e da questo traggono importantissimi benefici. In fondo se guardiamo indietro ci rendiamo conto che ciò che oggi è consolidato e strutturato, è sempre frutto di una rivoluzione tecnologica. Cercare di capire l'innovazione da cui si arriva è il modo migliore per comprendere l'importanza di lasciare spazio alle nuove idee.

04

Il 2020 si presenta come l'anno in cui prenderanno piede nuove tecnologie. Come e quanto l'Intelligenza artificiale entrerà nelle nostre aziende?

Si parla molto di Intelligenza Artificiale come qualcosa che verrà, in realtà l'AI c'è già: è nel modo in cui facciamo le cose, è nella forma in cui interagiamo con i computer, nei software che compriamo. Ma è un'innovazione invisibile, ecco perché ci chiediamo "Quando arriverà?"

L'Intelligenza Artificiale fa sicuramente parte del nostro presente, ma inciderà profondamente nel nostro futuro perché ci permetterà

di migliorare significativamente la nostra vita.

Per questo credo che sia un tema cui chiunque dovrebbe aprirsi con curiosità e interesse. Non è un tema per altri, è un tema per sé stessi.

05

Chi pensa al futuro, non smette mai di guardare avanti: quali saranno le prossime sfide?

La sfida più importante che abbiamo davanti è quella di superare la scarsa capacità computazionale degli attuali sistemi e evolvere grazie al Quantum computing.

È una rivoluzione che cambierà il nostro mondo, è qualcosa che nei prossimi anni accompagnerà ogni ambito della nostra vita.

Avere una capacità computazionale cento, mille volte maggiore rispetto a quella attuale, ma con lo stesso dispendio di energie, è sicuramente qualcosa che farà la differenza in tutti i settori, pensiamo alla sanità, alla prevenzione

delle malattie, all'analisi del DNA... Certo non è qualcosa che accadrà domani, ma nei prossimi 5-6 anni rivoluzionerà tutto quello che facciamo.

06

E per finire "giochiamo" insieme. Archimede, Leonardo da Vinci ed Elon Musk, Innovation Manager oltre ogni tempo, chi ha innovato di più?

Per rispondere io parto dal definire che cos'è innovazione. Innovazione è trovare qualcosa di nuovo che poi entra nella vita di tutti i giorni, in tutto quello che usiamo e facciamo.

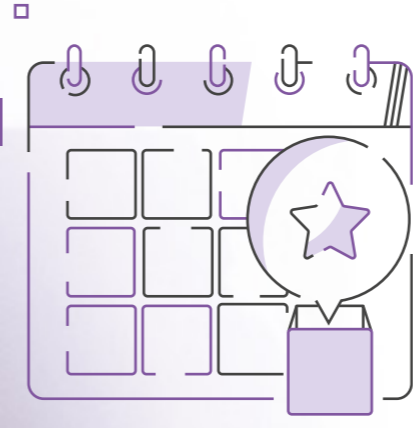
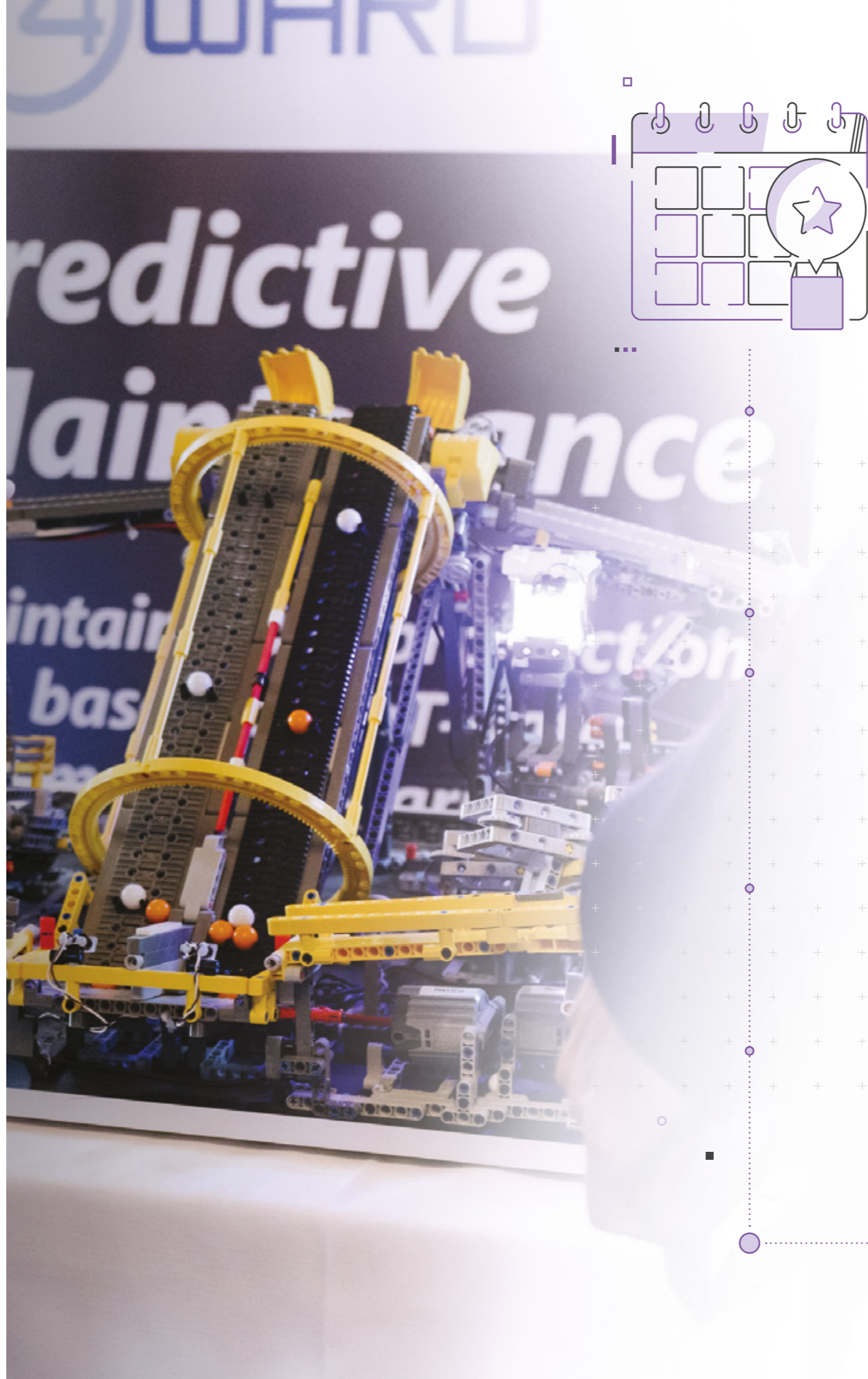
Archimede e Leonardo evidentemente hanno innovato perché quello che hanno scoperto sta alla base di tutto quello che noi facciamo oggi. Se penso a Elon Musk, c'è sicuramente qualcosa fra le sue invenzioni che useremo, stiamo parzialmente usando e probabilmente sta cambiando quello che ci sarà tra dieci o vent'anni. Quindi non mi sbilancio per uno o per l'altro, credo che si debbano considerare tutti grandi Innovation Manager ante litteram.



Scopri la visione del prossimo futuro, guarda la video intervista!



**APPUNTAMENTO
CON L'INNOVAZIONE
AGLI EVENTI DEL
2020 FIRMATI
EOS SOLUTIONS E
MICROSOFT**



INNOVATION CALENDAR

Segui il meglio del futuro

27/28

gennaio 2020

Milano, Italia

**Microsoft Ignite
The Tour**

19/21

maggio 2020

Seattle, USA

Microsoft Build

20/21

aprile 2020

Anaheim, USA

**Microsoft Business
Applications
Summit**

19/23

luglio 2020

Las Vegas, USA

Microsoft Inspire

18/19

maggio 2020

Reykjavik, Islanda

**LS Retail
conneXion 2020**

7/8

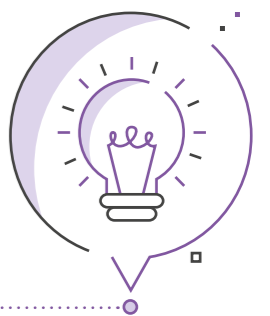
ottobre 2020

Milano, Italia

**Directions
EMEA**

► EOS DIGITAL DAY

novembre 2020





EOS

SOLUTIONS

A KUMAVISION GROUP COMPANY



- Bologna
- Bolzano
- Carpi
- Cuneo
- Milano
- Padova
- Treviso
- Udine
- Verona

CONTATTI

e-mail info@eos-solutions.it
PEC eos-solutions@legalmail.it
tel +39 0471 319650
fax +39 0471 316999

WEB

www.eos-solutions.it

