

SB Italia: software e consulenza a supporto della trasformazione digitale delle imprese



L'azienda punta a incrementare ulteriormente il fatturato nel 2024, portandolo a superare i 47 milioni. La strategia prevede l'espansione sia in Italia sia all'estero, oltre all'espansione del portafoglio prodotti

di [Alberto Falchi](#) pubblicata il 10 Aprile 2024, alle 12:11 nel canale [INNOVAZIONE](#)

SB Italia

Gestione processi

intelligenza artificiale



SB Italia continua la sua crescita. Parliamo di un'azienda che si occupa di [consulenza](#), accompagnando le imprese nel loro processo di digitalizzazione e che allo stesso tempo propone le proprie soluzioni sviluppate in casa dedicata a settori verticali. Come **Docswab Digital HR**, soluzione per la gestione delle HR dedicata al settore della grande distribuzione e del retail, o **Docswab Digital Procurement**, per la gestione degli acquisti e delle spese aziendali. E ancora **Panthera Textile**, ERP pensato per l'industria tessile, **Trasporto Semplice**, soluzione progettata per rispondere alla normativa sul Fascicolo Doganale Digitale.



Nel 2023 SB Italia ha registrato un **fatturato di 42 milioni**, con una crescita molto importante delle performance finanziarie (+30%) rispetto al precedente anno, confermandosi per la sesta volta consecutiva nella classifica IDC dei primi 100 aziende di software e servizi in Italia. *“Siamo molto soddisfatti dei risultati raggiunti nel 2023, che per noi sono la dimostrazione che il percorso di crescita e sviluppo intrapreso ormai da anni sta andando nella giusta direzione,”* spiega **Massimo Missaglia**, fondatore e CEO di SB Italia, durante una conferenza stampa alla quale abbiamo partecipato. *“Siamo diventati un punto di riferimento nel mercato italiano dell’Information Technology, con progetti che sono in grado di intercettare le esigenze dei nostri clienti e di offrire soluzioni all’avanguardia, garantendo sempre competenza e un altissimo livello di affidabilità”*.

La strategia di SB Italia per il 2024

L'obiettivo di SB Italia per il 2024 è quello di ottenere ricavi per 47 milioni di euro e di migliorare di un ulteriore 30% le performance di bilancio, proseguendo così il trend già avviato. Per farlo, l'azienda guidata da Massimo Missaglia punta a espandersi con nuove sedi sia in Italia sia all'estero, iniziando così a mettere i piedi fuori dai confini nazionali.



Ad aprile 2024 è stata inaugurata una nuova filiale in Emilia-Romagna, a Reggio Emilia, che si affianca alla sede del quartier generale di Milano e alle filiali di Varese e di Genova. Una scelta non casuale: l'Emilia Romagna è un importante polo di eccellenze italiane con respiro internazionale, grazie a industrie manifatturiere legate al tessile e alla maglieria, automotive, agro-alimentari, packaging. L'idea è quella di porsi come punto di riferimento per quanto riguarda i progetti di trasformazione digitale.

"L'espansione geografica è per la nostra azienda un'opportunità straordinaria di crescita. Ampliare la nostra presenza sul territorio è una sfida importante, un progetto lungimirante per continuare a stare al fianco dei clienti. L'Emilia-Romagna è un'area strategica, da sempre polo di eccellenza per l'industria del Paese e oggi le imprese possono crescere solo seguendo due principali driver: innovazione e sostenibilità. Si parla infatti di doppia trasformazione, digitale e green, e in queste aree abbiamo soluzioni all'avanguardia che creiamo sulle specifiche esigenze dei nostri clienti", afferma Missaglia.

SB Italia e Gruppo Mondadori
*Una lunga storia di partnership che ha consentito la realizzazione e messa a regime di importanti progettualità in ambito **Information Technology, HR e Amministrazione di Gruppo***

Selezione dei principali Progetti

- Sistema **documentale di Gruppo**
- Fatturazione Elettronica**
- Piattaforme di Collaborazione** con Clienti e Fornitori
- Dematerializzazione** della documentazione e **archiviazione digitale**
- Journey To **Cloud**

Processi Aziendali coinvolti

- Fatturazione** Attiva e Passiva
- Workflow** autorizzativi in ambito ciclo passivo
- Archiviazione** e ricerca documenti aziendali
- Ottimizzazione** processi di back-office in area AFC
- Firma digitale**

Integrazione con le principali piattaforme aziendali

Piattaforme applicative di mercato e Sistemi Custom

L'aspetto più importante, però, è stato l'accompagnamento verso un approccio paperless al lavoro, archiviando in digitale tutti i documenti e avviando un processo di migrazione verso il cloud.

La strategia prevede anche un ampliamento delle soluzioni della gamma Docsweb e l'introduzione della soluzione **AgileSign**, piattaforma per la gestione delle firme digitali.

AgileSign, la firma digitale secondo SB Italia

AgileSign è la soluzione di SB Italia per i propri collaboratori e per estendere i processi di business a partner, clienti e fornitori, utilizzando una piattaforma unica per tutti gli utenti. Il funzionamento è semplice: clienti, partner e fornitori vengono invitati dalle aziende tramite email o un sms a partecipare al processo direttamente dal proprio smartphone, senza disporre di un'utenza o di una password da digitare. Verrà chiesto, ad esempio, di compilare un documento o di fornire un allegato assieme alla propria approvazione. È possibile, inoltre, chiedere l'applicazione di una Firma Elettronica e riconoscerlo con l'Identità Digitale, assegnando un Certificato di Firma Digitale.

Il caso Mondadori

Fra i clienti di SB Italia c'è **Mondadori**, una collaborazione che prosegue da alcuni anni. L'azienda ha aiutato il gruppo editoriale implementando un sistema documentale a disposizione di tutto il gruppo, introducendo una piattaforma per semplificare la collaborazione con clienti e fornitori e integrando soluzioni per la fatturazione elettronica.



SB Italia e Gruppo Mondadori

Una **lunga storia di partnership** che ha consentito la realizzazione e messa a regime di importanti progettualità in ambito **Information Technology, HR e Amministrazione di Gruppo**

Selezione dei principali Progetti

-  Sistema **documentale di Gruppo**
-  **Fatturazione Elettronica**
-  **Piattaforme di Collaborazione** con Clienti e Fornitori
-  **Dematerializzazione** della documentazione e **archiviazione digitale**
-  Journey To **Cloud**

Processi Aziendali coinvolti

-  **Fatturazione** Attiva e Passiva
-  **Workflow** autorizzativi in ambito ciclo passivo
-  **Archiviazione** e ricerca documenti aziendali
-  **Ottimizzazione** processi di back-office in area AFC
-  **Firma digitale**

Integrazione con le principali piattaforme aziendali

Piattaforme applicative di mercato e Sistemi Custom

L'aspetto più importante, però, è stato l'accompagnamento verso un approccio paperless al lavoro, archiviando in digitale tutti i documenti e avviando un processo di migrazione verso il cloud.