

Soluzioni informatiche incentivano il business

L'outsourcing – cioè appoggiarsi a specialisti a cui affidare la gestione di particolari settori della propria azienda – è diventata una pratica molto diffusa. Una delle aree in cui si ricorre maggiormente a risorse esterne è quella informatica, caratterizzata da un'elevata specializzazione e ormai fondamentale per quasi tutte le tipologie di impresa. La Sefin ha un'esperienza trentennale – l'azienda è nata nel 1981 – nel campo delle soluzioni informatiche e porta avanti l'attività in maniera molto dinamica. «Per rimanere costantemente all'avanguardia e competitivi – spiega l'amministratore delegato Giorgio Negri – è necessario migliorarsi nel segno dell'innovazione ed essere attenti all'evoluzione del mercato per aprirsi verso nuove aree di business».

La vostra Azienda nasce nel 1981. Come si è evoluta in questi trent'anni?

«Da trent'anni la Sefin e tutte le società del gruppo, sono alla costante ricerca di idee innovative, sviluppando partnership con chiunque desideri soluzioni software mirate e servizi in outsourcing ad alto valore aggiunto. Per rispet-

Connettività, e-business, sicurezza informatica e document management sono ormai indispensabili per gestioni finanziarie e d'impresa.

Giorgio Negri spiega le innovazioni del mercato informatico, compreso il marketing digitale

Francesco Bevilacqua

tare questi obiettivi abbiamo creato un'importante web farm interna che, oltre a essere corredata di un sofisticato sistema di controlli e sicurezze, è stata duplicata in un'altra sede per offrire una solida business continuity. Il nostro core business storico consiste nel soddisfare le esigenze delle società del settore finanziario e parabancario, situate in ogni parte d'Italia e d'Europa».

In che cosa consiste esattamente il servizio al settore finanziario?

«In questi anni abbiamo costantemente sviluppato servizi mirati alla gestione del factoring, del leasing e dei rapporti con Banca d'Italia, consolidando un'expertise specifica e offrendo ai clienti le soluzioni più adatte a risolvere con efficacia ogni problematica. Con l'evolversi del mercato, abbiamo ampliato le soluzioni disponibili e oggi le applicazioni di, connettività, e-business, sicurezza informatica e document management sono molteplici, tutte progettate in partnership con i fruitori e sottoposte a costanti aggiornamenti. Ci siamo dunque aperti alle richieste del mercato business to business, sviluppando tre ulteriori core business: Impresa24, Marketing Digitale e MMS (MultiMedia Management Service)».

Per quale motivo avete scelto di gestire il servizio Impresa24, sistema ERP del Sole24Ore?

«Il mercato delle PMI è sempre stato escluso dalla nostra offerta e quando il Sole24Ore ci ha



“Grazie al marketing digitale si può essere meno invasivi e conoscere meglio i prospect, cioè i potenziali acquirenti. Si riesce a parlare la loro lingua e a comunicare appoggiandosi a diversi canali multimediali”

dato l'opportunità di raccogliere una nuova sfida in questo settore abbiamo deciso di effettuare gli importanti investimenti necessari. La presenza di un importante partner come il Sole24Ore e di Impresa24, un ottimo sistema gestionale che abbiamo integrato con gli altri nostri servizi, ci offre la certezza del raggiungimento degli obiettivi».

Il gruppo Sefin investe molto anche sull'innovazione come dimostra l'apertura del nuovo reparto di Digital Marketing.

«Grazie al marketing digitale si può essere meno invasivi e conoscere meglio i prospect, cioè i potenziali acquirenti. Si riesce a parlare la loro lingua e comunicare non solo attraverso il sito principale, ma anche tramite altri siti, appoggiandosi a diversi canali multimediali. In questa nuova ottica, i commerciali limitano le visite presso il nuovo prospect, risparmiando molto tempo e denaro: il Digital Marketing fornisce infatti solo segnalazioni mirate al reparto com-

merciale, che può intervenire quando il prospect è in fase di decisione e non prima. Attualmente questo servizio è disponibile sia per le medie aziende che per le Pmi, anche in ragione delle quotazioni che siamo riusciti a contenere proponendo costi più accessibili rispetto agli attuali player del mercato».

È nella stessa ottica che siete riusciti a sviluppare il vostro servizio di gestione documentale MMS?

«Assolutamente sì. Dematerializziamo i processi cartacei come la documentazione aziendale prodotta e inviata o quella ricevuta e conservata, rendendola disponibile al destinatario attraverso internet o qualsiasi altro mezzo di comunicazione (fax, posta o altro). I documenti sono conservati sui server della nostra web farm, raggruppati in fascicoli, rintracciabili facilmente da qualunque luogo e in qualsiasi momento; in questo modo sono consultabili anche per lungo tempo senza dover necessariamente sfogliare polverosi faldoni che possono essere eliminati anche grazie alla conservazione sostitutiva. Risparmiando la carta si rendono i processi più snelli, veloci ed efficaci, ma soprattutto più economici: la nostra esperienza ci ha permesso di garantire che il tempo di rientro dall'investimento è, mediamente, di poco superiore a un anno. Inoltre – particolare non da poco conto – forniamo il nostro contributo al risparmio delle risorse naturali».

Il comitato direttivo della Sefin Spa di Milano con, seduto al centro, l'Ad Giorgio Negri

www.sefin.it

