

---

# Sistemi ERP, irrompono cloud e digitalizzazione

I risultati del Primo studio di mercato sui sistemi ERP in Italia evidenziano i nuovi trend del mercato

*28 novembre 2018*

La tendenza della richiesta di software ERP è in aumento nelle imprese italiane. I dati raccolti da SoftDoit - nel primo studio di mercato sull'impatto degli ERP nel nostro Paese - sottolineano la crescita di vendite rispetto al 2017 e un trend positivo previsto per il 2019. Due fornitori di software su tre hanno segnalato un aumento concreto delle proprie vendite nel corso di quest'anno, solamente il 5% le ha viste diminuire.

È il 2018 l'anno del boom, dunque? No, perché le previsioni future sono ancora più ottimistiche. Aumenta, infatti, la percentuale di chi si aspetta un ulteriore miglioramento nel corso del prossimo anno, accompagnato da un 23% che ha preferito non pronunciarsi. D'altronde è ben nota l'importanza del fattore superstizione in Italia.

Tra le basi del successo c'è un'offerta che diventa sempre più tecnologica: aumentano le soluzioni cloud e l'offerta di applicazioni mobile: solo un fornitore su quattro installa il suo software unicamente nei server dei clienti, mentre un 20% offre oramai soltanto il cloud computing. Inoltre, la grandissima maggioranza ha già sviluppato app per dispositivi mobili, volte a fornire un complemento alle soluzioni vendute.

Stando ai dati raccolti, più della metà delle software house riesce a chiudere il contratto con il prospect in un periodo compreso tra uno e i tre mesi successivi al primo contatto. C'è però da tenere in considerazione che il progetto non sempre viene portato a termine come dettagliato nel preventivo.

Quali sono le ragioni per cui il progetto non viene realizzato come da accordi iniziali? Quasi uno su tre addita le cause a problemi di timing: i tempi si allungano e, di conseguenza, cambia il preventivo. Non sono da sottovalutare nemmeno le modifiche dettate da ragioni economiche (come segnala un quinto delle software house che hanno partecipato allo studio) e la richiesta di nuovi moduli (riporta il 15% delle aziende intervistate).

Secondo quanto emerso, spicca una minore uniformità di risposte riguardo la frequenza nel cambio del gestionale da parte dei clienti. Questo deriva dalla difformità di soluzioni ERP proposte e dalle richieste del compratore.

Un discorso simile va fatto per le tempistiche di ROI. La risposta più gettonata vede un 40% di software house che ha un ritorno economico in un lasso di tempo compreso tra 6 e 12 mesi. C'è, però, da tenere in conto che i dati del ROI vanno di pari passo con il gestionale proposto. Rimandiamo alla infografica per osservare più dettagliatamente questi dati.

Sono infine da considerare i fattori che determinano la scelta del cliente e che, di conseguenza, chi offre soluzioni gestionali non dovrebbe sottovalutare. I quattro gli elementi che fanno la differenza sono: la flessibilità della soluzione, un servizio di assistenza adeguato, un prezzo competitivo e la fiducia verso il fornitore.