

CASO UTENTE

CASO UTENTE: STUDIO CHIOMENTI

UNO DEI PRINCIPALI STUDI LEGALI ITALIANI HA SCELTO RICOH PER LA FORNITURA DI PC PORTATILI E LA VIRTUALIZZAZIONE DEI CLIENT NELLE SEDI ITALIANE E IN QUELLE ALL'ESTERO. PIANIFICAZIONE FINANZIARIA PUNTUALE E SEMPLIFICAZIONE DELLA GESTIONE SONO ALCUNI DEI PRINCIPALI VANTAGGI.

In un contesto di mercato caratterizzato da internazionalizzazione e sempre maggiore competitività per gli studi legali è importante riuscire a migliorare la qualità dei servizi e l'efficienza dei processi. Nel raggiungimento di questi obiettivi l'Information Technology gioca un ruolo fondamentale ed è da considerarsi come un abilitatore del core business consentendo di rispondere meglio alle esigenze dei clienti. Ne parliamo con Stefano Pelizzatti, Responsabile di Gestione dello Studio Chiomenti. Si tratta di uno dei principali studi legali italiani che, avviato dall'avvocato Pasquale Chiomenti nel 1948 a Roma, ha costruito il proprio successo sull'internazionalità aprendo sedi, oltre che a Roma e Milano, anche a Londra, Bruxelles, New York, Pechino, Shanghai e Hong Kong.

ING. PELIZZATTI, QUALI SONO I TRATTI DISTINTIVI DELLO STUDIO CHIOMENTI?

Uno dei nostri principali tratti distintivi è senza dubbio la vocazione internazionale grazie a circa 280 professionisti in grado di assistere la clientela internazionale in Italia e la clientela italiana all'estero. Lo Studio Chiomenti è in grado di offrire assistenza nelle operazioni in ambito societario, bancario, finanziario e dei mercati dei capitali come anche nelle aree del diritto tributario, amministrativo, del lavoro, dell'Unione Europea e antitrust, delle public utilities, della regolamentazione delle attività finanziarie, dei trusts, del diritto d'autore e della proprietà intellettuale. Lo Studio annovera tra i propri clienti i principali gruppi industriali, bancari, assicurativi e finanziari, italiani ed esteri; assiste inoltre lo Stato, amministrazioni pubbliche italiane centrali e locali, Stati ed enti pubblici stranieri. La massima attenzione al cliente è uno dei principali obiettivi che puntiamo a raggiungere attraverso la piena comprensione delle sue necessità. Per riuscire a mantenere vantaggio competitivo è inoltre importante offrire ai nostri clienti continuità del servizio e qui entra in gioco l'Information Technology.

QUALI SONO GLI ASPETTI IN CUI L'IT VI SUPPORTA MAGGIORMENTE?

L'IT ci garantisce il corretto e costante funzionamento dei sistemi, un aspetto che è fondamentale per la continuità del servizio appena citata. Ma non solo: essendo una realtà geograficamente distribuita ci avvaliamo di strumenti tecnologici per la Collaboration con l'obiettivo di migliorare le comunicazioni e lo scambio di informazioni tra le differenti sedi. Sempre in quest'ottica puntiamo molto alla mobility dei nostri professionisti che devono avere accesso ai dati ovunque si trovino e per questo hanno bisogno di strumenti appropriati. La data protection rappresenta poi un'altra area di investimento per garantire riservatezza e confidenzialità dei dati grazie a sistemi sicuri e ridondati in ottemperanza alle normative di settore.



IN SINTESI

ESIGENZE

- Garantire ai clienti dello studio servizi sempre disponibili
- Dotare i professionisti di pc portatili dando loro accesso ai dati ovunque si trovino, nel rispetto delle policy di sicurezza
- Realizzare una infrastruttura IT virtualizzata e installazione di thin client
- Migliorare la pianificazione finanziaria
- Standardizzare il parco macchine
- Ridurre i costi
- Semplificare la gestione

PROGETTO

- Fornitura di 500 pc portatili nelle sedi italiane dello studio e in quelle all'estero
 - Fornitura di 360 thin client nelle sedi italiane dello studio e in quelle all'estero
 - riduzione e certezza dei costi
 - innovazione tecnologica costante nel tempo
 - approvvigionamento dei sistemi più semplice e meno dispendioso
 - semplificazione del fleet management
 - eliminazione della necessità di mettere a cespite i sistemi IT, di stocarli in spazi costosi e di gestirne il fine vita
- Lo Studio Chiomenti ha scelto le soluzioni tecnologiche e i servizi finanziari di Ricoh ottenendo vantaggi in termini di:
- puntuale pianificazione finanziaria

QUALI CRITERI UTILIZZATE NELLA SCELTA DI UN FORNITORE?

Il fornitore viene sempre scelto attentamente. Per noi è importante prima di tutto l'affidabilità non solo delle tecnologie ma del partner stesso; questo significa puntualità nello sviluppare le offerte, capacità di comprendere le nostre esigenze ed elevati livelli di servizio sia nella logistica sia nel post-vendita.

Tutte caratteristiche che abbiamo ritrovato in Ricoh con il quale abbiamo sviluppato due progetti paralleli riguardanti la mobility e la virtualizzazione dei client.

PUÒ ENTRARE NEL DETTAGLIO DEI DUE PROGETTI?

La prima area riguarda il parco dei pc portatili che, come ho detto, rappresentano uno strumento essenziale per supportare il lavoro dei nostri professionisti consentendo loro una

interazione costante con i clienti e un accesso ottimale alle informazioni.

Questo progetto, che è per noi strategico in quanto l'esigenza di mobility aumenta rapidamente, prevede la sostituzione progressiva di tutti i pc portatili, non sono in Italia ma nelle sedi di tutto il mondo (per un totale di circa 500 device).

La seconda area è invece connessa alla virtualizzazione dei client nelle sedi. Da diverso tempo lo Studio Chiomenti ha iniziato a percorrere la strada della

virtualizzazione appoggiandosi alla server farm di un provider esterno.

Quando sono in sede i nostri professionisti lavorano quindi su macchine virtuali e anche per la fornitura del parco di thin client (circa 360 a livello mondiale) ci siamo rivolti a Ricoh.

ED AVETE CAMBIATO LE MODALITÀ DI APPROVVIGIONAMENTO DEI SISTEMI IT...

Sì, con Ricoh abbiamo modificato il nostro approccio tradizionale che prevedeva l'acquisto delle tecnologie con tutti gli oneri che questo comportava in termini ad esempio di investimento iniziale e di gestione del parco macchine.

Tutte problematiche che abbiamo risolto grazie al noleggio e ai servizi finanziari di Ricoh.

CON QUALI VANTAGGI?

Questi servizi ci consentono una puntuale pianificazione finanziaria, per cui sappiamo esattamente quanto spendiamo e abbiamo la possibilità di incrementare con cadenza semestrale il parco macchine sempre mantenendo lo schema del pagamento rateizzato. I costi sono quindi fissi e sotto controllo nel tempo.

Oltre a eliminare le spese iniziali per l'hardware, grazie ai servizi di Ricoh non abbiamo più necessità di mettere a cespite i sistemi IT, di stocarli in spazi costosi e di gestirne il fine vita. Ricoh ha standardizzato e reso omogeneo il parco macchine e questo ha semplificato le attività che riguardano la gestione e la manutenzione dei sistemi. L'approvvigionamento dei sistemi, che ora avviene per lotti e non più per singolo dispositivo come in passato, è molto più semplice e meno dispendioso. I sistemi a noleggio vengono periodicamente sostituiti e questo fa in modo che i nostri professionisti abbiano a disposizione sistemi di ultima generazione.

TUTTO QUESTO GESTITO DA UN UNICO FORNITORE...

Ricoh è il nostro unico punto di contatto per la fornitura delle postazioni di lavoro. Questo semplifica molto il fleet management rispetto a una situazione in cui i sistemi sono acquistati da vendor differenti e, di conseguenza, vengono gestiti con modalità di assistenza e livelli di servizio non omogenei.

Siamo quindi molto soddisfatti di Ricoh, dell'innovazione garantita e della sua capacità di costruire un rapporto di collaborazione sempre focalizzato sulle nostre esigenze.

Ricoh è il nostro unico punto di contatto per la fornitura delle postazioni di lavoro. Il fornitore ha standardizzato e reso omogeneo il parco macchine e questo ha semplificato le attività che riguardano la gestione e la manutenzione dei sistemi.

LE AZIENDE SONO PRONTE PER LA MATURITÀ DIGITALE?

DA UNA RICERCA COMMISSIONATA DA RICOH EMERGE CHE LE IMPRESE EUROPEE SONO CERTE CHE PRESTO AVRANNO COMPLETATO LA PROPRIA TRASFORMAZIONE DIGITALE, PER CUI UTILIZZERANNO IN MANIERA CONTINUA LE TECNOLOGIE E GESTIRANNO I PROCESSI DIGITALMENTE. MA L'ERA DELLA MATURITÀ DIGITALE È DAVVERO COSÌ VICINA COME PENSANO?

La maggior parte dei dirigenti aziendali (71%) è certa che, entro i prossimi cinque anni, la propria azienda avrà terminato la trasformazione digitale e sarà entrata nello stadio di maturità digitale. Le aziende devono però superare alcuni ostacoli per assicurarsi di disporre dell'infrastruttura IT adeguata a supportare la maturità digitale e poter così fare leva sui numerosi vantaggi della digitalizzazione. Questo è quanto emerge dalla più recente ricerca commissionata da Ricoh Europe. I dati evidenziano che la maturità digitale (che si realizza quando un'organizzazione utilizza strumenti avanzati e tecnologie per migliorare i risultati di business, sviluppa in maniera continua iniziative IT e gestisce i processi digitalmente) è una priorità per il 77% delle aziende presenti in Europa e nel Medio Oriente.

I dati mettono in evidenza un ottimismo diffuso che è in forte contrasto con quanto emerso solo un anno fa, quando una ricerca aveva messo in evidenza che il 63% dei dirigenti aziendali riteneva che la propria organizzazione fosse tutt'altro che pronta ad affrontare la trasformazione digitale. Questo drastico cambiamento di percezione potrebbe essere dovuto, da un lato, ai rapidi ritmi del cambiamento tecnologico e, dall'altro, al riconoscimento dell'utilità della tecnologia e di processi su di essa basati per migliorare i risultati a livello commerciale.

La maturità digitale come nuova normalità

Nell'ultimo anno quindi la maturità digitale è diventata fonte di ottimismo per le aziende. Come conseguenza dei ritmi dei cambiamenti guidati dalla tec-

nologia e dell'aumento delle aspettative associate, la maturità digitale è destinata a diventare la "nuova normalità".

Sembra però che i dirigenti aziendali siano in un certo modo troppo sicuri di essere pronti e della capacità della propria organizzazione di raggiungere la maturità digitale e che gli ostacoli da superare siano ancora molti.

Il 41% dei dirigenti aziendali ammette che nella propria azienda il team di manager senior non è sufficientemente attivo e coinvolto nel conseguire la maturità digitale dell'organizzazione. Il 50% degli intervistati identifica poi alcuni ostacoli che frenano il raggiungimento della maturità in particolare in relazione alla capacità di:

- modificare le modalità di lavoro dell'organizzazione per restare al passo con le nuove tecnologie già in uso
- allineare tecnologie, processi e modalità di lavoro
- raggiungere l'obiettivo della maturità digitale da soli, senza il sostegno di un partner esterno.

Con quali vantaggi?

Nonostante i costi siano considerati l'ostacolo principale per il raggiungimento della maturità digitale (secondo il 68% degli intervistati), i dirigenti aziendali sono consapevoli del ritorno economico che ne conseguirebbe. Quasi tre quarti (73%) ritiene che il raggiungimento della maturità digitale porterebbe ad un aumento diretto dei profitti e il 62% afferma che la maturità aumenterebbe l'attrattiva della loro



71%

dei dirigenti aziendali ritiene che la propria organizzazione raggiungerà uno stato di maturità digitale entro cinque anni

77%

dei dirigenti aziendali ritiene che la maturità digitale sia una priorità per la propria organizzazione

Maturità digitale come fonte di guadagno

Nonostante i costi siano considerati dal 68% degli intervistati l'ostacolo principale per il raggiungimento della maturità, i dirigenti aziendali sono consapevoli del ritorno economico:

73%

ritiene che il raggiungimento della maturità digitale sarebbe direttamente connesso a un aumento dei profitti

62%

afferma che aumenterebbe l'attrattiva dell'organizzazione nei confronti di potenziali investitori e di nuovi eventuali proprietari

La mancanza di capacità interne ostacola il progresso

50%

dei dirigenti aziendali afferma che sarebbe impossibile raggiungere la maturità digitale senza il supporto di un partner esterno adeguato. La stessa percentuale individua anche altre sfide relative alla capacità di:

- modificare le modalità di lavoro dell'organizzazione per restare al passo con le nuove tecnologie già in uso
- allineare tecnologie, processi e modalità di lavoro

41%



dei dirigenti aziendali afferma che nella propria azienda il team di manager senior non è sufficientemente attivo e coinvolto nel conseguire la maturità digitale dell'organizzazione

Per numerose aziende la maturità digitale potrebbe ben presto diventare un aspetto strategico, nonché un fattore importante per promuovere l'attrattiva, la reputazione e i profitti a lungo termine dell'organizzazione.

Il futuro

Come conseguenza dell'evoluzione tecnologica costante, le aziende che hanno raggiunto la maturità digitale devono lavorare per mantenere lo status raggiunto. Per farlo è fondamentale:

- riesaminare regolarmente i processi
- integrare nuove tecnologie
- promuovere nuove modalità di lavoro

organizzazione nei confronti di potenziali investitori e di nuovi eventuali proprietari. Tra gli altri benefici citati con maggior frequenza dagli intervistati: aumento della velocità dei processi aziendali (80%), vantaggio competitivo più marcato (70%) e capacità decisionale più rapida (69%).

Come rendere la maturità digitale un aspetto strategico?

Disporre di una struttura adeguata e del supporto di partner adeguati è essenziale. Come conseguenza

della continua evoluzione tecnologica le aziende devono impegnarsi senza sosta per riuscire a raggiungere e mantenere uno stato di maturità digitale. L'analisi periodica dei processi, l'innovazione delle modalità lavorative e l'integrazione di nuove tecnologie sono fattori fondamentali per raggiungere questo obiettivo. Per numerose aziende la maturità digitale potrebbe ben presto diventare un aspetto strategico, nonché un fattore importante per promuovere l'attrattiva, la reputazione e i profitti a lungo termine dell'organizzazione.

i MANAGED SERVICES di Ricoh



Managed Document Services
MPS and Beyond

Document Process Outsourcing

Ricoh IT Services

RICOH
imagine. change.

Ricoh Italia

www.ricoh.it

www.document.it