



MHT supporta l'evoluzione delle aziende nell'adozione dei nuovi paradigmi di crescita del business

*L'ICT diventa cultura evolutiva e si conferma colonna portante e collante dei processi di business. Le soluzioni non sono più la somma delle funzionalità operative ma l'architettura strategica per innovare e far evolvere l'azienda nel mercato*



Franco Coin, Amministratore Delegato e socio fondatore di MHT

**MHT** a un anno dall'inserimento nel gruppo Engineering, si conferma punto di riferimento nel mercato e registra un'importante crescita grazie alla partnership con i clienti e in particolare con gli attori in azienda che sono motori del processo di trasformazione ICT delle organizzazioni.

Nel 2014, MHT ha ottenuto risultati estremamente positivi, con un incremento di fatturato (+11%) e di nuovi clienti, che oggi raggiungono un totale di oltre 100 aziende e comprendono molte realtà di grande prestigio. Nel corso dell'anno i manager e i professionisti MHT si sono integrati perfettamente e in tempi rapidi nel nuovo contesto, elaborando e condividendo con Engineering strategie di business vincenti. La "contaminazione" tra le competenze e le sinergie operative hanno consentito un potenziamento sostanziale del valore della proposta di servizio, con una ricaduta positiva sui risultati economici. Inoltre, la struttura si è rinforzata in modo significativo, arrivando complessivamente ad oltre 170 tra consulenti e tecnici, e prevedendo ulteriori piani di crescita. Per MHT, Engineering ha significato soprattutto un ampliamento del raggio d'azione in settori in cui non era ancora attiva. Il 2015 sarà quindi caratterizzato dallo sviluppo nel mercato della Pubblica Amministrazione, delle Utilities e del Finance, che si affiancano a quelli storici del Manufacturing, in particolare Life Science, Food, Produzione Discreta e di Processo, Professional Services e Fashion. Con il gruppo, inoltre, prosegue e si rafforza anche la spinta all'internazionalizzazione, già avviata con la sede in Serbia, con nuovi progetti che prevedono di coinvolgere Medio Oriente, Sud America e Nord Europa.

Rimane comunque intatta, per MHT, la mission dell'azienda, ovvero essere per i clienti il partner primario, completo ed eccellente nel mercato delle soluzioni Microsoft. Gold ERP Business Partner di Microsoft, conta oltre 164 certificazioni tecniche tra le risorse che lavorano quotidianamente su MS Dynamics. La divisione Innovation partecipa ai programmi di sviluppo su Dynamics AX nei laboratori a Redmond, per l'imminente versione 7, mentre partecipa ai test delle nuove versioni di Dynamics CRM; MHT così è costantemente aggiornata sulle evoluzioni tecnologiche e, naturalmente, ormai totalmente attiva e operativa nel cloud. Se i focus rimangono Microsoft Dynamics AX e Microsoft Dynamics CRM, in MHT vi è una crescente attenzione alle sfide proposte dai clienti e dalle tecnologie, in un'ottica di integrazione a tutto tondo, e quindi un impegno già importante ma crescente, oltre che su Microsoft Dynamics NAV, sulle altre soluzioni Microsoft (Sharepoint, Power BI ecc.) e al supporto di Big Data e Internet of Things.

“Di fronte a questo scenario di rapida e continua trasformazione del business – dichiara **Franco Coin, Amministratore Delegato e socio fondatore di MHT** – l'ICT è diventato la struttura pervasiva ed ubiqua dello sviluppo del business, cioè la commodity essenziale dell'innovazione complessiva. Il mercato è dinamico e globale e le aziende cambiano naturalmente a causa di fenomeni quali delocalizzazione produttiva, mobilità e digitalizzazione. Si evolvono, di conseguenza, anche le esigenze, perché è fondamentale garantire l'interscambio informativo tra attori di varia natura e geografia, oltre ad abilitare e connettere rapidamente filiali in tutto il mondo. Tutto ciò si ripercuote inevitabilmente sui sistemi, con la necessità di soluzioni gestionali totalmente integrate nei processi per snellirli e migliorare l'efficienza, ma soprattutto ora anche in grado di facilitare e talvolta indirizzare i manager nei processi di evoluzione”.

“Le soluzioni IT intese come mera gestione ottimizzata di specifici processi rappresentano ormai una visione obsoleta – continua Coin -. Con le trasformazioni in atto, l'ICT è da considerarsi alla stregua

dell'energia elettrica, ovvero come un servizio base necessario per qualsiasi azione e di cui non poter fare a meno. Si pensi, a comprova, al disagio provato da ciascuno di noi quando, per qualche problema tecnico, la connettività non è disponibile. Questo paradigma sta modificando fortemente anche il panorama delle società che forniscono soluzioni ICT, così come di pari passo ciò incide sul ruolo del CIO. Stiamo assistendo, anche nel mercato dei fornitori IT che seguono le PMI, ad una progressiva scomparsa dei piccoli partner, i quali non riescono a stare al passo con richieste sempre più ampie e onnicomprensive. Il CIO, invece, cambia la sua professionalità e diviene l'innovatore in grado di promuovere processi ed esperienze migliori mediante le 'commodity ICT'.

Se guardo al futuro, mi fa gioco tornare all'esempio della rete elettrica: la disponibilità dell'elettricità ha fatto fiorire un'enorme quantità di servizi e strutture per processare o usare meglio l'energia, dagli interruttori alle modernissime auto elettriche. Lo stesso deve avvenire nel caso del CIO, che deve diventare colui che assembla un sistema IT talmente efficace da proporlo per far muovere un'auto innovativa chiamata azienda. E i system integrator, da parte loro, devono entrare nella stessa ottica e orientarsi verso la business integration, ovvero supportare i clienti nei processi di evoluzione mediante contaminazione e integrazione di diverse aree tramite l'ICT. Tale obiettivo si può raggiungere soltanto acquisendo competenze trasversali, ampie e strutturate, come nel nostro caso. La partnership con Engineering rafforza ulteriormente questa nostra capacità e ci consente di apprezzare efficacemente le nuove dinamiche, per offrire un supporto completo alle aziende che vogliono continuare a rinnovarsi ed evolversi.”