### Intervista: Kubris- Sharengo





Il progetto pilota ha previsto l'installazione, su 100 auto elettriche, di una scatola nera che permette la raccolta e l'analisi dei dati relativi ai comportamenti di guida

Kubris, il laboratorio di innovazione di Kirey Group ha supportato Share'ngo, car sharing elettrico a flusso libero attivo a Milano, Roma, Firenze e Modena, con un progetto finalizzato ad assistere i conducenti durante la guida e a premiare i conducenti più virtuosi.



Il progetto è nato dall'esigenza di Share'ngo di monitorare l'uso delle proprie auto, per ottimizzare le prestazioni dei motori elettrici e comprendere chi sia responsabile in caso di incidente. Kubris aiuterà Share'ngo ad aggiungere chiarezza nella ricostruzione degli eventi, evitando il rischio che siano attributi a un conducente danni non causati da lui.

Avviato in giugno, il progetto ha previsto

l'installazione su 100 auto elettriche (50 a Milano e 50 a Roma) di una scatola nera Kubris che permette la raccolta e l'analisi dei dati sui comportamenti di guida in tempo reale. Gli algoritmi consentono di filtrare e interpretare i dati eliminando falsi allarmi e segnalando in modo tempestivo un eventuale incidente alla centrale operativa di Share'ngo.

Kubris ha avviato un'attività di simulazione presso il centro di sperimentazione di Generali Jeniot a Pero (MI), con prove di impatto sui veicoli di Share'ngo condotte secondo i protocolli definiti da RCAR (Research Council of Automobile Repairs) e terminate in settembre. I crash test hanno permesso di determinare le varie curve di risposta dei veicoli in caso di incidenti frontali, anteriori e posteriori. Kubris ha comparato i dati ottenuti tramite la strumentazione professionale con quelli relativi ai comportamenti estratti tramite le scatole nere poste sui veicoli, ottenendo così un'analisi completa e affidabile.

La possibilità di tracciare accelerazioni, decelerazioni brusche e altri elementi che influenzano l'esperienza di guida, consentirà a Share'ngo di avere una comprensione migliore sull'autonomia delle batterie del veicolo rispetto allo stile di guida, per ottimizzare l'esperienza d'uso da parte di chi lo noleggia. Il progetto avviato da Kubris contribuirà, inoltre, ad arricchire il patrimonio informativo a disposizione di Share'ngo per migliorare il servizio ai clienti.



### SPINGERE SULL'ELETTRICO

«Scopo di Share'ngo non è solo aumentare l'uso dei propri veicoli, ma anche spingere sulla cultura dell'elettrico» – spiega Alessandra Girardo, CEO di Kubris. «La scatola nera, che consente di rilevare dove si trovi il veicolo in caso di incidenti o altri problemi e dare soccorso immediato, trasmette i dati a un server che avvisa subito l'operatore call center di Share'ngo. L'operatore manda un messaggio al conducente in cui gli chiede se stia bene o se abbia bisogno di soccorso».

Obiettivo è di arrivare a una profilazione più avanzata, rilevando i dati di un certo numero di viaggi e del tempo percorso, per classificare gli utenti in base allo stile di guida (utenti prudenti, dalla guida sicura o dalla guida aggressiva e più pericolosa).

Nella profilazione saranno anche considerati fattori esogeni esterni, quali il tipo di strade percorse. Anche il giorno e l'orario di percorrenza, oltre alle condizioni metereologiche, sono considerati, perché influiscono sullo stile di guida del conducente.

«Le nostre scatole nere hanno superato la fase di test, ora si tratta di attrezzare gli altri 1900 veicoli di Share'ngo presenti in Italia», dice Alessandra Girardo. «Al momento, con black box installate solo su 100 veicoli, non è ancora partita la profilazione, che sarà possibile nei prossimi mesi. Intanto stiamo lavorando su altre applicazioni che potranno essere integrate nella scatola nera, come attività di analisi dello stato e dell'autonomia della batteria, di rilevazione dell'inquinamento dell'aria o del livello di sicurezza pubblica nelle aree che i veicoli attraversano o dove parcheggiano».

http://www.datamanager.it/2018/12/kubris-supporta-sharengo-nel-monitoraggio-dei-veicoli-elettrici/

Evento: Kubris - Sharengo



TECNOLOGIE I

### Share'ngo, condivisa e connessa

La società di car sharing ha annunciato che dal prossimo anno tutte le vetture saranno dotate di una black box fornita da Kubris, il centro di innovazione di <mark>Kirey Group,</mark> in grado di conoscere in tempo reale il comportamento del guidatori

A partire dal 2019 tutte le vetture di Share'ngo, società di car sharing elettrico, saranno dotate di una scatola nera in grado di verificare in tempo reale il comportamento dei guidatori e attivare servizi di emergenza in caso di necessità. Una novità resa possibile dalla partnership siglata con Kubris, centro di innovazione di Kirey Group, che fornirà alla società le black box e i relativi software di gestione e monitoraggio. "Siamo felici che Share'ngo abbia scelto Kubris per questo progetto", ha commentato Alessandra Girardo, ceo del centro d'innovazione. "Grazie alle nostre analisi e valutazioni – ha aggiunto – aiuteremo Share'ngo a rendere l'esperienza di guida ancora più personalizzata e appagante per i propri conducenti".

#### Dai test alla strada

La novità è stata presentata lo scorso 29 novembre al centro di sperimentazione di Generali Jeniot. Una location non casuale, visto che proprio in quello spazio fisico Share'ngo e Kubris hanno potuto verificare, attraverso una serie di crash test, la risposta dei veicoli agli urti e calibrare la capacità di rilevazione della scatola nera per evitare possibili falsi allarmi. "Il nostro centro – ha affermato il direttore Marco Marello nei suoi saluti introduttivi – è costantemente impegnato nell'analisi delle nuove tecnologie per incrementare la sicurezza dei veicoli e limitare il numero e l'entità dei sinistri". Il tutto in un'ottica chiaramente assicurativa, ma anche aperta a soluzioni avulse dal classico perimetro dell'Rc auto. "Il nostro auspicio – ha aggiunto Marello – è quello di riuscire un giorno a fornire servizi che possano anche essere slegati dal contesto delle coperture assicurative".

#### Tutto è monitorato

Il lancio dell'iniziativa è stato preceduto da un test su 100 vetture che stato avviato a luglio a Roma e Milano. "Già in questa fase abbiamo avuto dei risultati soddisfacenti, come testimoniato dai casi di mancate denunce che sono emersi





Do sinistro: Ermanno Niccolai, ceo di Share'ngo, e Alessandra Girardo, ceo di Kubrio

durante la sperimentazione", ha osservato Ermanno Niccolai, ceo di Share'ngo. "Significa – ha aggiunto – che siamo sulla buona strada". Già, perché uno degli obiettivi della scatola nera è proprio quello di offrire una panoramica esaustiva sullo stile di guida degli utenti. Ossia, detto in altri termini, fornire una base informativa utile a rilevare eventuali comportamenti scorretti o, parallelamente, premiare con sconti o altri incentivi chi può vantare uno stile virtuoso al volante.

Il ricorso alla scatola nera consentirà inoltre di monitorare il consumo delle batterie del veicolo, oltre a favorire una migliore localizzazione dell'auto più vicino. Informazioni utili che si uniscono poi alla possibilità di conoscere in tempo reale eventuali incidenti e attivare misure di intervento d'emergenza.

#### Il valore dell'educazione

"La nostra ambizione è trasformare la mobilità urbana elettrica e condivisa in un'esperienza per tutti, ogni giomo nuova e gratificante", ha affermato Niccolai. Qualcosa si sta già muovendo, come del resto dimostrano i numeri di Share'ngo: 2.000 vetture distribuite in quattro città (Milano, Roma, Firenze e Modena), che raggiungono una velocità media di 35 km/h in tragitti che solitamente non superano i sette chilometri. Insomma, il paradigma della mobilità sta cambiando.

"Lo scenario della mobilità in Italia sta affrontando cambiamenti importanti volti a renderla più user friendly, ritagliata sui bisogni individuali, e più sostenibile dal punto di vista sociale, ambientale ed economico", ha osservato Girardo. Che ha voluto sottolineare poi il valore anche educativo di una black box in un veicolo condiviso ed elettrico. "È necessario garantire la sicurezza di chi guida", ha aggiunto Girardo, evidenziando come la raccolta dati possa avere applicazioni interessanti anche in altri ambiti: dalle condizioni meteorologiche al traffico, arrivando persino al monitoraggio della sicurezza pubblica.

Giacomo Corvi

Evento: Kubris-Sharengo



# Kubris insieme a SHARE 'NGO premia la guida virtuosa dei veicoli elettrici



**Kubris**, il centro di innovazione di Kirey Group, ha annunciato di avere supportato **SHARE'NGO**, il car sharing elettrico a flusso libero in Italia, nell'assistere i propri conducenti durante la guida in tempo reale, in modo da poter intervenire in caso di incidente e premiare i comportamenti maggiormente virtuosi. Il progetto nasce dall'esigenza di SHARE'NGO di monitorare l'utilizzo delle proprie auto da parte dei conducenti, per poter ottimizzare le prestazione dei motori elettrici e sostenere **un'attribuzione precisa** della responsabilità in caso di incidente.

Kubris aiuterà SHARE'NGO ad aggiungere chiarezza nella ricostruzione degli eventi, evitando così il rischio che vengano attribuiti a un conducente dei danni da lui non causati.

Avviato nel mese di giugno, il progetto pilota ha visto l'installazione su 100 auto elettriche di SHARE 'NGO di **una scatola nera Kubris** che consente la raccolta, l'analisi e la determinazione dei cluster in tempo reale relativi ai comportamenti di guida. Gli algoritmi, appositamente studiati, permettono infatti di filtrare e interpretare i dati eliminando eventuali falsi allarmi e segnalando così in modo tempestivo alla centrale operativa di SHARE:NGO un eventuale incidente.

Kubris ha avviato **un'attività di simulazione** presso il centro di sperimentazione di Generali Jeniot a Pero (Milano), con prove di impatto (Crash Test) sui veicoli di SHARE'NGO condotte secondo i protocolli definiti da RCAR (Research Council of Automobile Repairs) e terminate nel mese di settembre. I crash test hanno consentito di determinare le diverse curve di risposta dei veicoli in caso di incidenti frontali, anteriori e posteriori. Kubris ha quindi comparato i dati ottenuti tramite la strumentazione professionale con quelli relativi ai comportamenti estratti tramite le scatole nere poste sui veicoli, ottenendo così un'analisi completa e affidabile.

La possibilità di tracciare le accelerazioni, decelerazioni brusche e altri aspetti, che influenzano profondamente l'esperienza di guida con un veicolo elettrico, consentirà a SHARE'NGO di avere una visione e comprensione migliore di quale sia l'autonomia delle batterie del veicolo rispetto al diverso stile di guida per ottimizzare l'esperienza d'uso da parte di chi lo noleggia. Il progetto avviato da Kubris contribuirà, inoltre, ad arricchire il ricco patrimonio informativo già a disposizione di SHARE'NGO per migliorare ulteriormente il servizio ai clienti, permettendo loro di trovare sempre a disposizione l'auto più vicina

### Rinnovabili & Risparmio

# $\mathbf{R}$ innovabili & $\mathbf{R}$ isparmio

### Veicoli elettrici e guida virtuosa, Kubris supporta SHARE 'NGO

5 Dicembre 2018 Scritto da Redazione



Kubris, centro di innovazione di Kirey Group, supporta la piattaforma di car sharing elettrico SHARE'NGO nell'assistere i conducenti in tempo reale durante la guida.

Il progetto nasce dall'esigenza di SHARE'NGO di monitorare l'utilizzo delle proprie auto da parte dei conducenti, per poter ottimizzare le prestazione dei motori elettrici e sostenere un'attribuzione precisa della responsabilità in caso di incidente. Kubris aiuterà SHARE'NGO ad aggiungere chiarezza nella ricostruzione degli eventi, evitando così il rischio che vengano attribuiti a un conducente dei danni da lui non causati

Avviato nel mese di giugno, il progetto pilota ha visto l'installazione su 100 auto elettriche di SHARE 'NGO di una scatola nera Kubris che consente la raccolta, l'analisi e la determinazione dei cluster in tempo reale relativi ai comportamenti di guida. Gli algoritmi, appositamente studiati, permettono infatti di filtrare e interpretare i dati eliminando eventuali falsi allarmi e segnalando così in modo tempestivo alla centrale operativa di SHARE'NGO un eventuale incidente.

Kubris ha avviato un'attività di simulazione presso il centro di sperimentazione di Generali Jeniot a Pero (Milano), con prove di impatto (Crash Test) sui veicoli di SHARE'NGO condotte secondo i protocolli definiti da RCAR (Research Council of Automobile Repairs) e terminate nel mese di settembre. I crash test hanno consentito di determinare le diverse curve di risposta dei veicoli in caso di incidenti frontali, anteriori e posteriori. Kubris ha quindi comparato i dati ottenuti tramite la strumentazione professionale con quelli relativi ai comportamenti estratti tramite le scatole nere poste sui veicoli, ottenendo così un'analisi completa e affidabile.

La possibilità di tracciare le accelerazioni, decelerazioni brusche e altri aspetti, che influenzano profondamente l'esperienza di guida con un veicolo elettrico, consentirà a SHARE'NGO di avere una visione e comprensione migliore di quale sia l'autonomia delle batterie del veicolo rispetto al diverso stile di guida per ottimizzare l'esperienza d'uso da parte di chi lo noleggia. Il progetto avviato da Kubris contribuirà, inoltre, ad arricchire il ricco patrimonio informativo già a disposizione di SHARE'NGO per migliorare ulteriormente il servizio ai clienti, permettendo loro di trovare sempre a disposizione l'auto più vicina.



#### Alessandra Girardo, CEO di Kubris

Siamo felici che SHARE'NGO abbia scelto Kubris per questo progetto. Lo scenario della mobilità in Italia sta affrontando cambiamenti importanti volti a renderla più user friendly, ritagliata sui bisogni individuali, e più sostenibile dal punto di vista ambientale, sociale ed economico. In questo contesto la proposta di SHARE'NGO è unica nel suo genere, tarata sui bisogni di mobilità dei singoli individui e capace di premiare il loro stile di vita. Grazie alle nostre analisi e valutazioni aiuteremo SHARE'NGO a rendere l'esperienza di guida ancora più personalizzata e appagante per i propri conducenti.

### Emiliano Niccolai, CEO di SHARE'NGO

La nostra ambizione è trasformare la mobilità urbana elettrica e condivisa in un'esperienza per tutti, ogni giorno nuova e gratificante. Le nostre auto elettriche, a impatto zero, sono facili e divertenti da guidare, autorizzate a entrare in ZTL con parcheggio facile e gratuito ovunque, non inquinano e decongestionano la città. Renderle sempre pronte all'uso, senza doversi preoccupare della ricarica o di eventuali danni causati dal conducente precedente è per noi un obiettivo fondamentale che una guida virtuosa contribuisce a raggiungere. La tecnologia e le competenze di Kubris ci consentiranno di accedere a informazioni preziose sulla guida delle nostre vetture.

https://www.rinnovabilierisparmio.it/201812042735/Automotive/veicoli-elettrici-e-guida-virtuosa-kubris-supporta-share-ngo.html

### Evento: Kubris - Sharengo

### Focus online

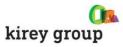


### IL PROGETTO HA GIÀ COINVOLTO 100 AUTO ELETTRICHE

Kubris e Share'ngo insieme per capire come guida chi utilizza il car sharing

Ambiente, Sicurezza e Trasporti

Le risposte arriveranno fra qualche mese: si saprà, così, come si comporta chi utilizza il car sharing, come guida, se rispetta un veicolo condiviso, se ha il "piede pesante" sull'acceleratore e sul freno. Si saprà, inoltre, quanto consuma, effettivamente, una city car elettrica.



Tutti questi dati si sapranno quando sarà completato il monitoraggio da remoto con la scatola nera intelligente proposta da Kubris, il centro di innovazione di Kirey Group, con cui Share'ngo, uno dei pionieri del car sharing elettrico italiano a flusso libero, ha concluso un accordo.



Il progetto, avviato a giugno, prevede l'installazione su 100 auto elettriche di Share'ngo di una scatola nera Kubris che consente di raccogliere ed analizzare, in tempo reale, informazioni sui comportamenti di guida. Gil algoritmi, appositamente studiati, permettono, infatti, di filtrare ed interpretare i dati, segnalando, tempestivamente, alla centrale operativa un'eventuale incidente.



Kubris ha avviato anche un'attività di simulazione presso il centro di sperimentazione di Generali Jeniot a Pero (Milano), con prove di impatto (Crash Test) sui veicoli Share'n Go, che sono state condotte secondo i protocolli definiti da Research Council of Automobile Repairs (RCAR) e sono terminate nello scorso mese di settembre. I crash test hanno analizzato le conseguenze sui veicoli di incidenti frontali, anteriori e posteriori, mentre Kubris ha comparato tali dati con quelli estratti dalle scatole nere poste nei veicoli.

Il progetto. permetterà anche a **Share'ngo** di assistere i suoi clienti in tempo reale in caso di incidenti o guasti, e di premiare, poi, i conducenti più virtuosi.

Il progetto, lo ricordiamo, era nato dall'esigenza di Share'ngo di ottimizzare le sue vetture, rendendole più sicure, di migliorare le prestazioni, l'autonomia e i consumi dei motori elettrici. Poi, come hanno spiegato Alessandra Girardo, CEO di Kubris, ed Emiliano Niccolai di Share'ngo, vedendo i dati, ci si è resi conto che sono possibili tante applicazioni. Come, ad esempio, la verifica dell'autonomia delle batterie del veicolo, rispetto al diverso stile di guida, o la ricostruzione degli eventi, così da attribuire, in modo corretto, la responsabilità dei danni provocati,

Siamo felici che Share'ngo abbia scelto Kubris per questo progetto. - ha commentato Alessandra Girardo - Lo scenario della mobilità in Italia sta affrontando cambiamenti importanti volti a renderla più user friendly, ritagliata sui bisogni individuali, e più sostenibile dal punto di vista ambientale, sociale ed economico. In questo contesto la proposta di Share'ngo è unica, tarata sui bisogni di mobilità dei singoli individui e capace di premiare il loro stile di vita.

Giovanni Scotti

https://www.focus-online.it/articolo.php?id=9623

### AziendaBanca



### KIREY ENTRA NEL CAPITALE DI BRIDGE CONSULTING

Scritto da S.R.



Kirey Group si rafforza in Italia con l'ingresso nel capitale di Bridge Consulting, azienda fiorentina con 120 dipendenti, specializzata nei servizi IT.

### L'ATTIVITÀ DI BRIDGE CONSULTING

La partecipazione in **Bridge Consulting** consentirà al Gruppo Kirey di allargare il proprio team e di espandere le competenze. Bridge Consulting è infatti attiva nei mercati della GDO, Fashion e Manufacturing ed è partner di Oracle, oltre che di AWS, Salesforce (Mulesoft), SoftwareAG (webMethods), Qlik, SAP (Business Objects), IBM e Microsoft.

### L'OFFFRTA FIRMATA BRIDGE CONSULTING

L'azienda offre soluzioni e servizi in ambito hybrid cloud e on-premise, big data analytics, consulenza e gestione di database e infrastrutture Middleware, realizzazione di architetture SOA, di applicazioni web e mobile, di progetti custom OLTP, di Datawarehouse e business intelligence.

### IL PROGETTO BEAM

In ambito big data, Bridge Consulting ha ad esempio recentemente condotto un progetto di ricerca e sviluppo denominato BEAM: un sistema di big data analytics che porta machine learning, predizione e analisi statistica nella grande distribuzione.

https://www.aziendabanca.it/notizie/kirey-bridge-consulting

### INDUSTRIA ITALIANA

ANALISI & NEWS SU ECONOMIA REALE, INNOVAZIONI, DIGITAL TRANSFORMATION

## Bridge Consulting entra a fare parte di Kirey Group

6 dicembre 2018

Kirey Group, realtà innovativa che accompagna le aziende nel loro percorso di digitalizzazione, continua ad ampliare la propria offerta e la presenza sul territorio entrando nel capitale di Bridge Consulting, azienda italiana, fondata nel 1998 con sede a Firenze con oltre 120 dipendenti. Bridge Consulting è leader nella fornitura di servizi IT specializzati, con un solido posizionamento nei mercati della GDO, Fashion e Manufacturing. Con le sue numerose specializzazioni e certificazioni, è uno dei principali partner Oracle a livello nazionale. Bridge ha conseguito, nel corso degli anni, anche partnership e certificazioni con AWS, Salesforce (Mulesoft), SoftwareAG (webMethods), Qlik, Sap (Business Objects), Ibm e Microsoft.

La partecipazione in Bridge Consulting consentirà al Gruppo Kirey di accrescere il proprio team, espandere il portfolio di competenze certificate e riunire investimenti e risorse impegnati nella ricerca e sviluppo di nuove soluzioni negli ambiti tecnologici di maggior crescita, come il Cloud, i Big Data e il Machine Learning. L'ingresso nel Gruppo Kirey, a sua volta, permetterà a Bridge di estendere la propria offerta sul territorio nazionale e in altri Paesi europei nei quali Kirey opera. L'operazione si è conclusa con successo lo scorso 22 novembre, grazie al supporto del fondo di private equity Synergo SGR e di PwC Deals in qualità di Financial Debt Advisor.

### **Bridge Consulting**

Propone soluzioni e servizi in ambito Hybrid Cloud e On-Premise, Big Data Analytics, consulenza e gestione di Database e Infrastrutture Middleware, realizzazione di Architetture SOA, di Applicazioni Web e Mobile, di progetti custom OLTP, di Datawarehouse e Business Intelligence. Particolarmente forte in tutti gli ambiti è la partnership che lega Bridge Consulting al mondo Oracle: Bridge è infatti Partner Oracle dalla nascita su database, middleware e BI, ed è oggi anche Golden Cloud Partner. Le sue soluzioni sviluppate su piattaforma Oracle hanno ricevuto notevoli riconoscimenti e, quale sperimentatore e innovatore sulla piattaforma, l'azienda è presente da sei anni alla Oracle Open World di San Francisco per raccontare i progetti realizzati in Italia.

In ambito Big Data, Bridge Consulting ha recentemente condotto e coordinato un importante progetto di ricerca e sviluppo denominato BEAM, co-finanziato dalla Regione Toscana e in collaborazione con l'Università di Pisa, creando un sistema di Big Data Analytics che sfrutta le tecnologie di Machine Learning, Predizione e analisi statistica, orientato in particolare all'impiego nel settore della grande distribuzione.

https://www.industriaitaliana.it/bridge-consulting-entra-a-fare-parte-di-kirey-group/





⋪ Home / Leader / Kirey Group: Bridge Consulting entra a far parte del gruppo

#### Leader

# Kirey Group: Bridge Consulting entra a far parte del gruppo

Kirey Group entra nel capitale di Bridge Consulting, azienda italiana e leader nella fornitura di servizi IT specializzati.

Kirey Group amplia la propria offerta e la presenza sul territorio entrando nel capitale di Bridge Consulting. Con oltre 120 dipendenti, l'azienda fondata nel 1998 – con sede a Firenze – è leader nella fornitura di servizi IT specializzati, posizionandosi saldamente nei mercati della GDO, fashion e manufacturing. Si tratta inoltre di uno dei principali partner Oracle a livello internazionale.

### **Bridge Consulting incontra Kirey Group**



La collaborazione con Bridge Consulting permetterà al Gruppo Kirey non solo di accrescere il proprio team, ma anche di espandere il proprio portafoglio di competenze certificate e di riunire investimenti e risorse impegnati nella ricerca e nello sviluppo di nuove soluzioni. Gli ambiti che andranno esplorati riguardano le tecnologie che vantano il maggior tasso di crescita, ovvero il cloud, i big data e il machine learning.

"Siamo molto felici dell'ingresso nel gruppo di una realtà come Bridge Consulting, dove spiccano forti competenze tecnologiche, una profonda professionalità e una grande attenzione e cura del cliente, nel supportarlo nell'evoluzione tecnologica, garantendone la continuità del business", ha spiegato Vittorio Lusvarghi, Presidente di Kirey Group. "Questo obiettivo ci accomuna profondamente e sarà la base delle nostre prime sinergie".

A tal proposito va ricordato che **Bridge Consulting** propone soluzioni e servizi in ambito hybrid cloud e on-premise, big data analytics, consulenza e gestione di database e infrastrutture middleware e realizzazione di una grande varietà di progetti, legati tra le altre cose alle architetture SOA, software web e mobile e progetti custom OLTP.

Per quanto concerne la partnership con Oracle – anticipata poco fa – la collaborazione ha visto diversi lavori su database, middleware e Bl; oggi Bridge Consulting è inoltre riconosciuta come Golden Cloud Partner, ricevendo importanti riconoscimenti e presenziando da sei anni alla Oracle Open World di San Francisco per esporre i progetti realizzati in Italia.



"Il Gruppo Kirey vanta una forte presenza sul territorio, in particolare negli ambiti finanziario e assicurativo e nel settore pubblico, dove le soluzioni di Bridge Consulting hanno molto da offrire", aggiunge Marco Bettini, Managing Partner di Bridge Consulting, "Inoltre, la volontà del Gruppo di crescere anche sui mercati esteri rappresenta per noi un ulteriore stimolo. Le sinergie tra la nostra offerta e quella del Gruppo Kirey sono molte, in ambito Business Intelligence, in primis, dove i nostri team sono specializzati su tecnologie complementari ma anche nel mondo dei Big Data e nelle soluzioni mobile".

"L'arrivo di Bridge Consulting si inserisce nel percorso di rapida crescita del Gruppo Kirey, che in modo costante nel corso dei suoi primi due anni di vita ha siglato importanti partnership in Italia e all'estero, aumentando in maniera esponenziale la sua presenza territoriale e le competenze al proprio interno", ha poi concluso lo stesso Lusvarghi. "Le operazioni che stiamo annunciando negli ultimi mesi di quest'anno aiuteranno il gruppo a sostenere questo processo di crescita anche in futuro e cogliere le nuove opportunità che il mercato saprà riservarci nel 2019".

https://business.techprincess.it/kirey-group-bridge-consulting/

### Annuncio: Kirey entra nel capitale di Bridge Consulting

### Tech from the Net



### Kirey Group si consolida con l'arrivo di Bridge Consulting





Per espandere le competenze tecnologiche, rafforzare la presenza sul territorio e l'offerta di servizi, il **gruppo Kirey** entra nel capitale di **Bridge Consulting**.

La partecipazione in Bridge Consulting consentirà al gruppo Kirey di accrescere il proprio team, espandere il portfolio di competenze certificate e riunire investimenti e risorse impegnati nella ricerca e sviluppo di nuove soluzioni negli ambiti tecnologici di maggior crescita, come il Cloud, i Big Data e il Machine Learning. L'ingresso nel gruppo Kirey, permetterà a Bridge di estendere la propria offerta sul territorio nazionale e in altri Paesi europei nel quali Kirey opera.

Kirey Group è una realtà innovativa che accompagna le aziende nel loro percorso di digitalizzazione. Bridge Consulting, fondata nel 1998 con sede a Firenze e oltre 120 dipendenti, fornise servizi IT specializzati, con un solido posizionamento nei mercati della gdo, fashion e manufacturing. Bridge Consulting propone soluzioni e servizi in ambito Hybrid Cloud e On-Premise, Big Data Analytics, consulenza e gestione di Database e infrastrutture Middleware, realizzazione di Architetture SOA, di Applicazioni Web e Mobile, di progetti custom OLTP, di Datawarehouse e Business intelligence. Con diverse specializzazioni e certificazioni, è tra i partner Oracle a livello nazionale; nel corso degli anni, ha conseguito anche partnership e certificazioni con AWS, Salesforce (Mulesoft), Software (webMethods), Qlik, SAP (Business Objects), IBM e Microsoft.

In ambito **Big Data**, Bridge Consulting ha recentemente condotto e coordinato il progetto di ricerca e sviluppo BEAM, co-finanziato dalla Regione Toscana e in collaborazione con l'Università di Pisa, creando un sistema di Big Data Analytics che sfrutta le tecnologie di Machine Learning, Predizione e analisi statistica, orientato in particolare all'impiego nel settore della grande distribuzione.



### Vittorio Lusvarghi, Presidente di Kirey Group

L'arrivo di Bridge Consulting si inserisce nel percorso di rapida crescita del gruppo Kirey, che in modo costante nel corso dei suoi primi due anni di vita ha siglato importanti partnership in Italia e all'estero, aumentando in maniera esponenziale la sua presenza territoriale e le competenze al proprio interno. Le operazioni che stiamo annunciando negli ultimi mesi di quest'anno aiuteranno il gruppo a sostenere questo processo di crescita anche in futuro e cogliere le nuove opportunità che il mercato saprà riservarci nel 2019.



#### Marco Bettini, Managing Partner di Bridge Consulting

Il Gruppo Kirey vanta una forte presenza sul territorio, in particolare negli ambiti finanziario e assicurativo e nel settore pubblico, dove le soluzioni di Bridge Consulting hanno molto da offrire. Inoltre, la volontà del gruppo di crescere anche sui mercati esteri rappresenta per noi un ulteriore stimolo. Le sinergie tra la nostra offerta e quella del Gruppo Kirey sono molte, in ambito Business Intelligence, in primis, dove i nostri team sono specializzati su tecnologie complementari ma anche nel mondo dei Big Data e nelle soluzioni mobile.

L'operazione si è conclusa lo scorso 22 novembre, grazie al supporto del fondo di private equity Synergo SGR e di PWC Deals in qualità di Financial Debt Advisor.

https://www.techfromthenet.it/201812117400/News-accordi/kirey-group-cresce-e-si-consolida-con-l-arrivo-di-bridge-consulting.html

### **AZIENDABANCA**

Kirey nel capitale di Bridge Consulting

Kirey Group è entrata nel capitale di Bridge Consulting, azienda fiorentina con 120 dipendenti, specializzata nei servizi IT. L'azienda potrà espandere così il team e le competenze ai mercati GDO, Fashion e Manufacturing.

### Annuncio: acquisizione MPM Software

### La mia finanza



### Kirey Group entra nel mercato Iberico con MPM Software

Categoria: SALA STAMPA Creato: Giovedì, 13 Dicembre 2018 16:50 Scritto da LMF La mia finanza





Kirey Group prosegue nel suo percorso di crescita italiana e internazionale annunciando l'ingresso nel gruppo di MPM Software, azienda leader nel mercato iberico nell'offerta di soluzioni tecnologiche e servizi per il mondo assicurativo.

Fondata nel 1990, MPM Software si rivolge in particolare agli intermediari del mondo assicurativo, ai broker, agli operatori bancari, alle compagnie assicurative in genere e anche al settore retail nel suo aspetto legato alla distribuzione assicurativa. MPM ha sede a Igualada (Barcellona) e uffici a Barcellona, Madrid e Lisbona.

MPM Software è leader nel mercato iberico con la sua piattaforma, Visual SEG, un'applicazione gestionale integrale, progettata per facilitare l'intermediazione assicurativa professionale, la gestione dei clienti, delle policy e delle proposte, l'elaborazione e il monitoraggio dei sinistri e il controllo del portafoglio e delle entrate relative alle diverse società mediate.

MPM Software consentirà al Gruppo Kirey di entrare nel mercato iberico, affiancando alle proprie risorse e competenze la forte presenza territoriale di MPM ed esportando il proprio portfolio di soluzioni dedicate al mercato bancario e assicurativo, e anche di approcciare nuovi mercati emergenti come quello dell'America Latina (in particolare Cile, Colombia e Messico), nei quali MPM Software è presente con interessanti progetti e servizi. MPM potrà invece trovare nel Gruppo la visione strategica e l'esperienza solida nello sviluppo del business internazionale, aspetto indispensabile per la crescita di un'azienda in un contesto sempre più globale ed esigente.

"Fin dalla nascita del Gruppo abbiamo guardato con molta attenzione ai mercati esteri, con un duplice obiettivo: esportare le nostre soluzioni e competenze e, contemporaneamente, arricchire con nuove capacità il nostro portfolio a favore dei clienti", spiega Vittorio Lusvarghi, Presidente di Kirey Group. "MPM Software è un player di riferimento nel mercato iberico e il suo core business è rivolto proprio al settore nel quale il nostro Gruppo vanta maggiori esperienze. Per questo prevendo molte sinergie tra le nostre attività".

"L'ingresso nel Gruppo Kirey aiuterà MPM Software a raggiungere con maggiore rapidità gli obiettivi di crescita ambiziosi che ci siamo posti", afferma Isidre Mensa, cofondatore e General Manager di MPM Software. "Le risorse che il Gruppo dispone in termini di persone e competenze sono significative ed entrambe le aziende condividono la scelta di investire in modo costante in Ricerca e Sviluppo per offrire al mercato soluzioni innovative capaci di rispondere alle esigenze sempre nuove che provengono dai clienti in uno scenario di continua evoluzione".

https://www.lamiafinanza.it/it/sala-stampa/58531-kirey-group-entra-nel-mercato-iberico-conmpm-software



### Kirey Group acquisisce MPM Software





Il Gruppo Kirey conferma il suo percorso di crescita ed espansione nei mercati esteri, acquisendo una realtà leader nel mondo assicurativo in Spagna e Portogallo

**Kirey Group** prosegue nel suo percorso di crescita italiana e internazionale annunciando l'ingresso nel gruppo di **MPM Software**, azienda leader nel mercato iberico nell'offerta di soluzioni tecnologiche e servizi per il mondo assicurativo.



Fondata nel 1990, MPM Software si rivolge in particolare agli intermediari del mondo assicurativo, ai broker, agli operatori bancari, alle compagnie assicurative in genere e anche al settore retail nel suo aspetto legato alla distribuzione assicurativa. MPM ha sede a Igualada (Barcellona) e uffici a Barcellona, Madrid e Lishona

MPM Software è leader nel mercato iberico con la

sua piattaforma, Visual SEG, un'applicazione gestionale integrale, progettata per facilitare l'intermediazione assicurativa professionale, la gestione dei clienti, delle policy e delle proposte, l'elaborazione e il monitoraggio dei sinistri e il controllo del portafoglio e delle entrate relative alle diverse società mediate.

MPM Software consentirà al Gruppo Kirey di entrare nel mercato iberico, affiancando alle proprie risorse e competenze la forte presenza territoriale di MPM ed esportando il proprio portfolio di soluzioni dedicate al mercato bancario e assicurativo, e anche di approcciare nuovi mercati emergenti come quello dell'America Latina (in particolare Cile, Colombia e Messico), nei quali MPM Software è presente con interessanti progetti e servizi. MPM potrà invece trovare nel Gruppo la visione strategica e l'esperienza solida nello sviluppo del business internazionale, aspetto indispensabile per la crescita di un'azienda in un contesto sempre più globale ed esigente.

"Fin dalla nascita del Gruppo abbiamo guardato con molta attenzione ai mercati esteri, con un duplice obiettivo: esportare le nostre soluzioni e competenze e, contemporaneamente, arricchire con nuove capacità il nostro portfolio a favore dei clienti", spiega Vittorio Lusvarghi, Presidente di Kirey Group. "MPM Software è un player di riferimento nel mercato iberico e il suo core business è rivolto proprio al settore nel quale il nostro Gruppo vanta maggiori esperienze. Per questo prevendo molte sinergie tra le nostre attività".

"L'ingresso nel Gruppo Kirey aiuterà MPM Software a raggiungere con maggiore rapidità gli obiettivi di crescita ambiziosi che ci siamo posti", afferma **Isidre Mensa, cofondatore e General Manager di MPM Software.** "Le risorse che il Gruppo dispone in termini di persone e competenze sono significative ed entrambe le aziende condividono la scelta di investire in modo costante in Ricerca e Sviluppo per offrire al mercato soluzioni innovative capaci di rispondere alle esigenze sempre nuove che provengono dai clienti in uno scenario di continua evoluzione".

L'operazione si è conclusa con successo lo scorso 8 novembre, con la supervisione di ARS Corporate (consulenza finanziaria e coordinamento globale del progetto) per Kirey Group e ILV Silver (consulenza finanziaria e legale e coordinamento globale) per MPM Software. Hanno partecipato anche Altalex e CHR Legal (consulenza legale) e PWC (due diligence).

http://www.datamanager.it/2018/12/kirey-group-acquisisce-mpm-software/



### Assicurazioni e tecnologia, Kirey Group entra nel mercato Iberico con MPM Software

🖰 16/12/2018 🛔 Redazione 🔾 Leave a comment



Assicurazioni e tecnologia, Kirey Group entra nel mercato Iberico con MPM Software.

Kirey Group ha annunciato l'ingresso nel gruppo di MPM Software, azienda leader nel mercato iberico nell'offerta di soluzioni tecnologiche e servizi per il mondo assicurativo.

Fondata nel 1990, MPM Software ha sede a Igualada (Barcellona) e si rivolge in particolare agli intermediari del mondo assicurativo, ai broker, agli operatori bancari, alle compagnie assicurative in genere e anche al settore retail nel suo aspetto legato alla distribuzione assicurativa.

Punta di diamante di MPM è Visual SEG, un'applicazione gestionale integrale, progettata per facilitare l'intermediazione assicurativa professionale, la gestione dei clienti, delle policy e delle proposte, l'elaborazione e il monitoraggio dei sinistri e il controllo del portafoglio e delle entrate relative alle diverse società mediate.

MPM Software consentirà al Gruppo Kirey di entrare nel mercato iberico, affiancando alle proprie risorse e competenze la forte presenza territoriale di MPM ed esportando il proprio portfolio di soluzioni dedicate al mercato bancario e assicurativo, e anche di approcciare nuovi mercati emergenti come quello dell'America Latina (in particolare Cile, Colombia e Messico), nei quali MPM Software è presente con interessanti progetti e servizi. MPM potrà invece trovare nel Gruppo la visione strategica e l'esperienza solida nello sviluppo del business internazionale, aspetto indispensabile per la crescita di un'azienda in un contesto sempre più globale ed esigente.

"Fin dalla nascita del Gruppo abbiamo guardato con molta attenzione ai mercati esteri, con un duplice obiettivo: esportare le nostre soluzioni e competenze e, contemporaneamente, arricchire con nuove capacità il nostro portfolio a favore dei clienti", spiega Vittorio Lusvarghi, Presidente di Kirey Group. "MPM Software è un player di riferimento nel mercato iberico e il suo core business è rivolto proprio al settore nel quale il nostro Gruppo vanta maggiori esperienze. Per questo prevendo molte sinergie tra le nostre attività".

L'operazione si è conclusa con successo lo scorso 8 novembre, con la supervisione di ARS Corporate (consulenza finanziaria e coordinamento globale del progetto) per Kirey Group e ILV Silver (consulenza finanziaria e legale e coordinamento globale) per MPM Software. Hanno partecipato anche Altalex e CHR Legal (consulenza legale) e PWC (due diligence).

https://insurzine.com/assicurazioni-tecnologia-kirey-group-mercato-iberico-mpm-software/



# Kirey Group entra nel mercato Iberico con l'acquisizione di MPM Software



Il gruppo operante in ambito IT conferma il proprio percorso di crescita ed espansione nei mercati esteri, rilevando la realtà specializzata nell'offerta di soluzioni tecnologiche e servizi per il mondo assicurativo

Kirey Group, realtà operante in ambito IT, prosegue nel suo percorso di crescita italiana e internazionale annunciando l'ingresso nel gruppo di **MPM Software**, azienda specializzata nell'offerta di soluzioni tecnologiche e servizi per il mondo assicurativo.

Fondata nel 1990, MPM Software è attiva sul mercato di Spagna e Portogallo e si rivolge in particolare agli intermediari del mondo assicurativo, ai broker, agli operatori bancari, alle compagnie assicurative in genere ed anche al settore retail nel suo aspetto legato alla distribuzione assicurativa.

L'azienda ha sviluppato una propria piattaforma, **Visual SEG**, un'applicazione gestionale integrale "progettata per facilitare l'intermediazione assicurativa professionale, la gestione dei clienti, delle policy e delle proposte, l'elaborazione e il monitoraggio dei sinistri e il controllo del portafoglio e delle entrate relative alle diverse società mediate".

MPM Software – si legge in una nota – consentirà al Gruppo Kirey di entrare nel mercato iberico, "affiancando alle proprie risorse e competenze la presenza territoriale di MPM ed esportando il proprio portfolio di soluzioni dedicate al mercato bancario e assicurativo". Attraverso questa acquisizione Kirey potrà inoltre approcciare nuovi mercati emergenti come quello dell'America Latina (in particolare Cile, Colombia e Messico), nei quali MPM Software è presente con progetti e servizi. MPM potrà invece trovare nel Gruppo Kirey "la visione strategica e l'esperienza solida nello sviluppo del business internazionale, aspetto indispensabile per la crescita di un'azienda in un contesto sempre più globale ed esigente".

"Fin dalla nascita del Gruppo abbiamo guardato con molta attenzione ai mercati esteri, con un duplice obiettivo: esportare le nostre soluzioni e competenze e, contemporaneamente, arricchire con nuove capacità il nostro portfolio a favore dei client – ha spiegato Vittorio Lusvarghi, presidente di Kirey Group –. MPM Software è un player di riferimento nel mercato iberico e il suo core business è rivolto proprio al settore nel quale il nostro Gruppo vanta maggiori esperienze. Per questo prevendo molte sinergie tra le nostre attività".

"L'ingresso nel Gruppo Kirey aiuterà MPM Software a raggiungere con maggiore rapidità gli obiettivi di crescita ambiziosi che ci siamo posti – ha affermato **Isidre Mensa**, cofondatore e General Manager di MPM Software –. Le risorse che il Gruppo dispone in termini di persone e competenze sono significative ed entrambe le aziende condividono la scelta di investire in modo costante in Ricerca e Sviluppo per offrire al mercato soluzioni innovative capaci di rispondere alle esigenze sempre nuove che provengono dai clienti in uno scenario di continua evoluzione".

http://www.intermediachannel.it/kirey-group-entra-nel-mercato-iberico-con-lacquisizione-di-mpm-software/

### Insurance Review

Intervista: Data Analysis



### TECNOLOGIA E SERVIZI

### LE FRONTIERE DELLA DATA ANALYSIS

I dati sul cliente, quelli già noti e quelli raccolti da device, sono un patrimonio il cui valore non è ancora pienamente colto dalle compagnie che li detengono. L'utilizzo di nuove risorse come le reti neurali permette di ricavare informazioni sull'oggi e di predire le esigenze di domani



Agli albori delle scatole nere, l'obiettivo era raccogliere informazioni utili alla ricostruzione più precisa di un sinistro. Con il tempo ci si è accorti che i dati possono servire ad avere una migliore conoscenza dello stile di guida dell'utente. Un domani potranno raccontarci cosa accadrà intorno a noi nelle *smart cities*.

Alla base di tutto c'è il possesso dei dati, che hanno assunto il ruolo di vero asset dell'azienda. Un patrimonio da detenere, coltivare e far fruttare non solo per la costruzione del business, ma anche per l'efficientamento e la riduzione dei costi dell'operatività interna all'impresa.

### **UN VALORE DA SAPER LEGGERE**

La nuova frontiera dell'analisi dei dati passa per l'IoT, una rete di device collegati a una banca dati che raccolgono una quantità infinita di informazioni dalle quali ricavare indicazioni costruttive e utili. Per Alessandra Girardo, ceo di Kubris, il centro di innovazione costituito da Kirey Group come laboratorio di ricerca e innovazione nella tecnologia digitale, gli ultimi due anni hanno determinato una vera accelerazione nell'analisi dei dati: "dal 2016 lavoriamo nella connected insurance in ambito casa e auto. Abbiamo sviluppato applicativi per questi due ambiti, Smappi Car e Smappi Home, che raccolgono i dati provenienti dai sensori installati nelle abitazioni e nelle vetture e li elaborano fornendo alle compagnie una profilazione affidabile del loro assicurato". Il dato è proprietà della compagnia, che non sempre ha al proprio interno competenze professionali adeguate per leggerlo oltre il primo sguardo.

#### ALLA RICERCA DI SICUREZZA

Sull'aspetto della sicurezza, Girardo ha notato nell'ultimo anno una forte crescita di interesse da parte delle compagnie, sia nell'ambito auto, sia in quello relativo all'abitazione. Nel mondo auto, accelerometro, gps, dongle, smartphone, blackbox, integrati con la centralina auto raccolgono milioni di record (da uno fino a cento al secondo) che una volta elaborati con metodi statistici e reti neurali sono in grado di dire come agisce e reagisce il guidatore, fornendo informazioni utili per una personalizzazione avanzata. "A prescindere dalla sorgente di dati, l'importante è come questa massa di informazioni venga utilizzata" afferma Girardo, "si può lavorare sul rewarding di automobilisti virtuosi fino a porre le basi per la una tariffazione veramente personalizzata". Con le reti neurali si ottiene un'analisi più approfondita dello stile di guida: lavorando sul riconoscimento delle abitudini di viaggio, dal comportamento fino ai percorsi e agli orari preferiti, le reti neurali possono dare fino all'87% di affidabilità predittive, prevedendo cosa accadrà nei due minuti successivi: "Con il nostro safety tutor, queste informazioni possono essere restituite al conducente come alert sul percorso, ma possono anche avvisarlo nel caso venga percepito un peggioramento del suo comportamento alla guida". Ma guardando oltre l'auto, le informazioni già detenute dalle compagnie sono un patrimonio da valorizzare che "permette di identificare lo stile di vita dell'assicurato, con la possibilità di creare in anticipo offerte personalizzate".

https://www.insurancereview.it/insurance/contenuti/tecnologia e servizi/1390/le-frontieredella-data-analysis Insurance Trade

## Insurance Trade®.IT

### Le reti neurali innovano la gestione dei sinistri

Modelli matematici di ultima generazione possono stimare automaticamente il danno, consentendo alle compagnie di procedere alla liquidazione, senza costi di perizia. La case history di Kubris, centro d'innovazione di Kirey Group. Il video



10/12/2018

▲ Autore: Redazione Insurance Connect
⑤ Durata Video: 18 minuti

L'utilizzo di reti neurali rappresenta un percorso percorribile per l'automazione e l'efficientamento di un processo di gestione sinistri, con interessanti prospettive di sviluppo nei prossimi anni. Lo ha dimostrato **Alessandra Girardo**, ceo di **Kubris**, centro di innovazione di **Kirey Group**, un laboratorio d'avanguardia che sfrutta loT, intelligenza artificiale, reti neurali e blockchain per rispondere alle esigenze di mercato delle imprese che vogliono sfruttare l'innovazione digitale per semplificare alcuni processi.

https://www.insurancetrade.it/insurance/contenuti/convegni/8793/le-reti-neurali-innovano-lagestione-dei-sinistri

### Convegno RC auto, personalizzazione e mutualità - gestione sinistri

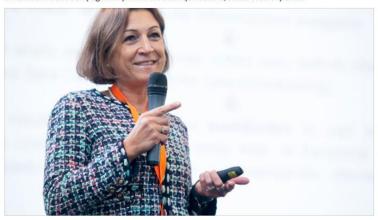
### Insurance Review



CONVEGNI» RC AUTO, PERSONALIZZAZIONE E MUTUALITÀ 2018

### LE RETI NEURALI INNOVANO LA GESTIONE DEI SINISTRI

Modelli matematici di ultima generazione possono stimare automaticamente il danno, consentendo alle compagnie di procedere alla liquidazione, senza costi di perizia



 $L'utilizzo\ di\ reti\ neurali\ rappresenta\ un\ percorso\ percorribile\ per\ l'automazione\ e\ l'efficientamento$ di un processo di gestione sinistri, con interessanti prospettive di sviluppo nei prossimi anni. Lo ha dimostrato Alessandra Girardo, ceo di Kubris, centro di innovazione di Kirey Group, un laboratorio d'avanguardia che sfrutta IoT, intelligenza artificiale, reti neurali e blockchain per rispondere alle esigenze di mercato delle imprese che vogliono sfruttare l'innovazione digitale per semplificare alcuni processi. È il caso del ruolo delle reti neurali artificiali nel campo della gestione dei sinistri: Kubris ha svolto una ricerca fondata sul confronto tra dati di liquidazione attesi e dati di liquidazione reali. Il punto di partenza è stato un dataset risultante da circa 81 mila sinistri del 2017, ridotti successivamente a 24mila; per aumentare il livello di confidenza, il gruppo di dati raccolti è stato poi suddiviso in vari sottoinsiemi allo scopo di rendere più agevole il processo di apprendimento e la risposta della rete neurale, in funzione sia del tipo di danno, sia del costo delle riparazioni. Infatti, a parità di sinistro, la tipologia e il modello del veicolo coinvolto possono determinare campioni più omogenei che producono risposte molto più vicine alla realtà. Inoltre, le informazioni sono state arricchite da dati **Istat**, legati a quali giorni della settimana e quali tipologie di strade portano a incidenti più gravi. Ad esempio, è stato importante tenere conto che gli incidenti più gravi avvengono sulle strade extraurbane: il venerdì è il giorno della settimana in cui si concentra il maggior numero di incidenti, mentre la domenica avvengono i sinistri più gravi.

#### IL FUTURO PASSA PER UN ALGORITMO

I risultati sono promettenti. Alessandro Girardo ha mostrato che, per alcune classi, il livello di confidenza è molto alto; dove la differenza tra target reale e valore predetto dalla rete neurale è minima, le compagnie potrebbero procedere con una liquidazione immediata del sinistro. Dall'analisi di 111 sinistri che hanno coinvolto Fiat Panda, è emerso un interessante vantaggio per le compagnie dall'applicazione delle reti neurali: con valori medi liquidati inferiori a mille euro, stimando un costo medio per perizia di 40 euro, una compagnia avrebbe potuto risparmiare 4.200 euro, sfruttando l'automatismo garantito dalle reti neurali. Per il prossimo futuro, Kubris sta continuando ad arricchire il dataset con altri dati, per segmentare in modo più efficiente il campione. "Stiamo sviluppando un algoritmo che possa definire in quale categoria debba essere inserito il sinistro, in modo da decidere a priori se debba essere processato in maniera automatica o secondo il processo classico della gestione" ha annunciato Girardo.

https://www.insurancereview.it/insurance/contenuti/convegni/1397/le-reti-neurali-innovano-lagestione-dei-sinistri

### Insurance Review



### LE RETI NEURALI INNOVANO LA GESTIONE DEI SINISTRI

MODELLI MATEMATICI DI ULTIMA GENERAZIONE POSSONO STIMARE AUTOMATICAMENTE IL DANNO, CONSENTENDO ALLE COMPAGNIE DI PROCEDERE ALLA LIQUIDAZIONE, SENZA COSTI DI PERIZIA



Alessandra Girardo, ceo di Kubris, centro di innovazione di Kirey Group

L'utilizzo di reti neurali rappresenta un percorso percorribile per l'automazione e l'efficientamento di un processo di gestione sinistri, con interessanti prospettive di sviluppo nei prossimi anni. Lo ha dimostrato Alessandra Girardo, ceo di Kubris, centro di innovazione di Kirey Group, un laboratorio d'avanguardia che sfrutta IoT, intelligenza artificiale, reti neurali e blockchain per rispondere alle esigenze di mercato delle imprese che vogliono sfruttare l'innovazione digitale per semplificare alcuni processi. È il caso del ruolo delle reti neurali artificiali nel campo della gestione dei sinistri: Kubris ha svolto una ricerca fondata sul confronto tra dati di liquidazione attesi e dati di liquidazione reali. Il punto di partenza è stato un dataset risultante da circa 81 mila sinistri del 2017, ridotti successivamente a 24mila; per aumentare il livello di confidenza, il gruppo di dati raccolti è stato poi suddiviso in vari sottoinsiemi allo scopo di rendere più agevole il processo di apprendimento e la risposta della rete neurale, in funzione sia del tipo di danno, sia del costo delle riparazioni. Infatti, a parità di sinistro, la tipologia e il modello del veicolo coinvolto possono determinare campioni più omogenei che producono risposte molto più vicine alla realtà. Inoltre, le informazioni sono state arricchite da dati Istat, legati a quali giorni della settimana e quali tipologie di strade portano a incidenti più gravi. Ad esempio, è stato importante tenere conto che gli incidenti più gravi avvengono sulle strade extraurbane: il venerdì è il giorno della settimana in cui si concentra il maggior numero di incidenti, mentre la domenica avvengono i sinistri più gravi.

### IL FUTURO PASSA PER UN ALGORITMO

I risultati sono promettenti. Alessandro Girardo ha mostrato che, per alcune classi, il livello di confidenza è molto alto; dove la differenza tra target reale e valore predetto dalla rete neurale è minima, le compagnie potrebbero procedere con una liquidazione immediata del sinistro. Dall'analisi di 111 sinistri che hanno coinvolto Fiat Panda, è emerso un interessante vantaggio per le compagnie dall'applicazione delle reti neurali: con valori medi liquidati inferiori a mille euro, stimando un costo medio per perizia di 40 euro, una compagnia avrebbe potuto risparmiare 4.200 euro, sfruttando l'automatismo garantito dalle reti neurali. Per il prossimo futuro, Kubris sta continuando ad arricchire il dataset con altri dati, per segmentare in modo più efficiente il campione. "Stiamo sviluppando un algoritmo che possa definire in quale categoria debba essere inserito il sinistro, in modo da decidere a priori se debba essere processato in maniera automatica o secondo il processo classico della gestione" ha annunciato Girardo. A.G.P.





Lo sforzo che le aziende devono sostenere per garantire la sicurezza dei propri sistemi informativi e dei propri dati è sempre più articolato e gravoso. Una soluzione è di rivolgersi a un fornitore di servizi di sicurezza gestiti. Ma scegliere un fornitore esterno non è un compito facile. Ecco quali aspetti valutare prima di passare all'outsourcing

Nel 2016, secondo i dati forniti dall'Osservatorio Information Security & Privacy della School of Management del Politecnico di Milano, la spesa per soluzioni di information security in Italia è stata di poco inferiore al miliardo di euro (972 milioni di euro), in crescita del 5% rispetto al 2015. A spendere di più sono le grandi imprese (74% del totale). Che investono in servizi di integrazione IT e consulenza (29%), software (28%), tecnologia (28%), e managed service (15%). «Le medie e le grandi imprese che allocano risorse per la sicurezza sopra il 3% oscillano tra il doppio e il triplo della media del mercato, a ulteriore riprova che la percezione ha un impatto effettivo sulla disponibilità ad alimentare un budget» – ci dice Daniela Rao, senior research & consulting director di IDC Italia. Secondo i dati IDC, oltre il 18% del finance dichiara di destinare alla sicurezza sopra al 5% del budget IT generale. Altri invece, come il manifatturiero e la PA, dichiarano nel 50 e 60%, rispettivamente, dei casi di non disporre di un budget destinato in modo specifico alla security.

«LA CAPACITÀ DI SPESA SULLA SICUREZZA IT METTE IN EVIDENZA UNA SITUAZIONE MOLTO COMPLESSA, E SOTTO MOLTI ASPETTI PROBLEMATICA, CHE ATTRAVERSA L'INTERA GEOGRAFIA DELL'ITALIA SENZA UNA CARATTERIZZAZIONE LOCALE»



Anche per chi ha la possibilità di investire, la sicurezza rappresenta comunque una sfida. La principale problematica rimane la carenza di risorse finanziarie adeguate, evidenziata da quasi il 26% delle imprese, comprese anche le medie e le grandi, a riprova del fatto che si tratta di un problema di cultura ancora prima che di dimensione degli investimenti. Il 19% delle imprese però mette in evidenza anche altri fattori, come la carenza di risorse umane e di

competenze, e la crescente complessità degli attacchi informatici (due aspetti più che mai correlati tra loro). Il 10% parla della carenza di supporto da parte del top e del senior management e circa l'8% di una scarsa cultura aziendale e una carenza di formazione tra gli utenti dei sistemi. «Alcuni comparti, come il finance, esprimono in modo particolarmente acceso la sensibilità verso il tema della complessità degli attacchi e della scarsità di risorse umane, insieme alla necessità di dare una gestione continuativa 24×7 della sicurezza e di dare una definizione stringente delle policy di sicurezza. Altri, come la PA, mettono più in evidenza le questioni legate alla cultura aziendale, a tutti i livelli, dal top management agli utenti, e il tema scottante delle risorse disponibili. Il Centro e il Sud/Isole mettono davanti a tutti i problemi la carenza delle risorse finanziare, il Nord Ovest la carenza di cultura tra gli utenti e il Nord Est la carenza di competenze e supporto manageriale».

### DIFFICOLTÀ A MISURARE IL ROI

Esistono poi altri casi, più minoritari nel mercato, di imprese che pur spendendo in innovazione si trovano bloccate dalla capacità di esprimere una adeguata valutazione del ritorno degli investimenti in sicurezza; oppure si trovano di fronte ad altre priorità IT, come il miglioramento della qualità del servizio e dei tempi di erogazione, apparentemente poco coordinabili con l'implementazione di nuovi dispositivi di sicurezza. Il dato dolente resta però il fatto che una parte molto ampia del mercato italiano non dispone di alcun investimento specifico nella sicurezza IT. Con motivazioni diverse è possibile tratteggiare uno scenario che accomuna molte delle imprese che guardano con scetticismo allo spending in sicurezza. «Spesso si tratta di organizzazioni in cui l'IT non ha alcuna missione di innovazione aziendale, in cui persiste una cultura aziendale che non crede nella crescente complessità degli attacchi e che comunque non dispone delle risorse umane necessarie per valutarli o affrontarli. Né si pone il problema di dotarsene».

Diversa la situazione invece nelle imprese che dedicano una porzione, ancorché limitata, del proprio budget alla gestione della sicurezza IT. Si tratta di organizzazioni che percepiscono chiaramente il rischio IT e che hanno già subito qualche data breach, o hanno avuto modo di provare sulla propria pelle i costi legati al ripristino in sicurezza e operatività dei sistemi. «Imprese che percepiscono chiaramente la crescente complessità degli attacchi e sentono la necessità di affrontarli e gestirli con consapevolezza e senza facili automatismi. Per queste imprese – continua Daniela Rao – le soluzioni di security intelligence svolgono un ruolo essenziale per il monitoraggio dei sistemi, ma ritengono sia sempre indispensabile l'occhio vigile di qualche risorsa dedicata per assicurarsi che l'operatività dei processi IT proceda secondo i canoni della normalità». Secondo i dati forniti da IDC, alla fine di quest'anno il mercato dei servizi gestiti (core, advanced e complementary) raggiungerà un giro d'affari superiore ai 22 miliardi di dollari, in crescita di oltre il 10% rispetto all'anno precedente e sino al 2022 quando raggiungerà un volume pari a circa 32,2 miliardi di dollari con un CAGR per il quinquennio 2016-2021 attestato intorno al 10%.

«Il security as a service non richiede l'installazione di appliance o soluzioni in house, e abbassa quindi la richiesta di investimenti iniziali, spostando tutta la spesa sull'OpEx» – spiega Daniela Rao di IDC Italia. «Le attività di security erogate in cloud possono essere indirizzate a utenti distribuiti (sedi remote, lavoratori in mobilità), mantenendo un controllo centralizzato, con vantaggi in termini di riduzione dei costi di gestione azzerando la spesa per hardware e software on premises». Chi acquista però deve saper individuare la soluzione più appropriata per il proprio business e più in generale i pro e i contro della scelta. IDC individua una serie di tendenze da valutare prima di effettuare delle scelte di investimento in sicurezza: costi, personale adeguato, servizi professionali, integrazione di strumenti, tecnologie e architetture. Per i fornitori di servizi gestiti di sicurezza (MSSP), l'onere è di convincere le imprese della bontà dei servizi offerti all'altezza di un ampio ventaglio di esigenze. Servizi che siano il frutto di un'approfondita conoscenza del mercato. A partire dalla piena comprensione della percezione delle minacce da parte di prospect e clienti. Dato che può variare parecchio.

### ASCOLTO E MONITORAGGIO

Secondo Giulio Vada, country manager di G DATA Italia, un MSSP si configura come un valido interlocutore se possiede requisiti come la competenza necessaria a interpretare correttamente le esigenze del committente. «Esigenze che devono trovare un riscontro anche nella proposta commerciale. In secondo luogo – prosegue Vada – l'MSSP deve avere la capacità di assicurare un livello di incident response e quindi SLA che garantiscano all'azienda finale il costante monitoraggio dell'infrastruttura e offrano strumenti attraverso cui reagire prontamente in caso di incidente o disservizio». Per Alberto Brera, country manager di Stormshield Italia – «gli MSSP oggi offrono la propria capacità di mettere in sicurezza le infrastrutture IT con strumenti sicuri e coerenti con le esigenze della clientela, la loro capacità di gestire questi strumenti e la propria disponibilità a supportare il processo di crescita culturale nelle aziende». E tutto questo – come rileva Valerio Rosano, country manager di Zyxel Italia – porta a un'evoluzione del modello di proposizione commerciale. «Il rivenditore/system integrator passa dalla modalità "break/fit" tipicamente reattiva, in pratica intervengo solo quando si concretizza il problema, a un servizio a fatturazione continuativa che opera affinché le problematiche tecniche non si verifichino».

Servizi rivolti ad aziende che percepiscono la sicurezza come processo costante e non come casella da "flaggare" non appena si acquista una qualsiasi soluzione antivirus. «Realtà che si rivolgono a nostri partner alla ricerca di soluzioni e servizi in grado di aiutarli a integrare la sicurezza nelle attività di risk management e tutela degli asset critici» – spiega Vada di G DATA Italia. «Realtà che hanno compreso che avvalersi di un mero antivirus non basta. E che sono alla ricerca di soluzioni che le proteggano da un lato contro minacce esterne e interne (fattore umano, abuso o uso inappropriato delle risorse aziendali) e che, dall'altro, le supportino nella gestione delle policy di sicurezza aziendali, nel monitoraggio dell'effettivo stato operativo dei dispositivi di rete e nel porre rimedio alle vulnerabilità dei sistemi attraverso un sistema di patch management intelligente. Una soluzione che consenta loro di gestire tutti questi aspetti della sicurezza centralmente e assicurare al contempo la compliance alle normative». PMI a caccia di servizi pacchettizzati in un'offerta unica. Offerta che in questo momento - secondo Mauro Cicognini, membro del comitato direttivo di CLUSIT - non sembra andare molto più in là di alcuni servizi di base. «Per una piccola azienda è molto complesso avere sufficiente consapevolezza del tema sicurezza, anche solo limitandosi a quegli aspetti che sono obbligatori per legge. E questo rende ancora più difficile per gli MSSP raccontare alla PMI la propria offerta, e farne percepire il valore».

### L'ALIBI DEI COSTI

La convinzione dell'eccessiva onerosità dei costi di accesso ai servizi di sicurezza gestiti è diffusa soprattutto tra le piccole imprese. Parliamo di aziende che mal digeriscono la necessità di giustificare budget "gonfiati" per fare spazio alla sicurezza. Un problema acutizzato – oltre che dalla cronica mancanza di risorse – dalla difficoltà di trovare provider specializzati in servizi di sicurezza gestiti modulati sulle esigenze delle organizzazioni più piccole: disponibilità, che ne eleverebbe l'appeal. Una resistenza che fa il paio con quella di non credere di poter rappresentare un potenziale target di un attacco informatico. E puntellata dalla convinzione di essere trasparenti di fronte a minacce come lo spionaggio industriale o peggio la cyberwar.

In realtà, i malintenzionati vanno esattamente dove sono certi di poter colpire rischiando poco. Cioè dalle aziende più esposte in caso di attacco. Perciò ignorare o sottovalutare i rischi, mette in serio pericolo la sopravvivenza stessa delle realtà più piccole, concentrate sulla crescita del business e assai meno propense a investire in sicurezza e attività di formazione del personale. E in molti casi, penalizzate dalla scarsa definizione dei servizi e da SLA generalmente sbilanciati a favore del fornitore. «Il cliente non ha quasi mai il tempo e le competenze per rivedere nei dettagli il contratto, o la forza negoziale per modificarlo, e spesso si trova ad aver pagato per un servizio che sul più bello è inefficace» - afferma Cicognini di Clusit. «Del resto, quando la scelta dell'outsourcing è fatta dai clienti principalmente con l'intento di liberarsi di un problema e allo stesso tempo diminuire i costi, non credo sia sorprendente che la percentuale di soddisfazione dei clienti medesimi sia generalmente abbastanza bassa». Un altro tasto dolente che - come sottolinea Daniela Rao di IDC Italia - è da sempre particolarmente problematico quando si parla di sicurezza IT. «Lo sviluppo di una specifica cultura richiede una radicale evoluzione nella comprensione del rischio IT. Soltanto il 19% delle imprese italiane considera la sicurezza un investimento strategico. Si osserva una qualche progressione nella percezione della minaccia rispetto al più recente passato, ma si tratta ancora di una evoluzione piuttosto lenta, che riguarda soprattutto le medio-grandi aziende. Mentre il 35% delle imprese italiane la considera soltanto una voce di costo supplementare, nell'ambito del budget, sempre più articolato e complesso, necessario per la gestione dell'IT aziendale, e ben il 32%, soprattutto tra le micro e le piccole, la considera un costo del tutto contingente e saltuario, una spesa da affrontare una volta ogni tanto, per poi dimenticarsi completamente del problema». La musica, almeno fino a un certo punto, cambia con le aziende medio-grandi. Di norma, pur con macroscopiche eccezioni, più strutturate. Ma le cui esigenze variano anche sensibilmente a seconda degli ambiti della sicurezza che si decide di esternalizzare.

«Le aziende medio-grandi, che optano per servizi di sicurezza gestiti, tendono a richiedere servizi aggiuntivi rispetto a quelli sufficienti alle PMI, quali sessioni di pen-testing periodiche e programmate, servizi di vulnerability assessment spesso richiesti dalle policy aziendali, servizi di analisi e consulenza per la governance dell'intero sistema ICT, corsi di informazione e sensibilizzazione del personale, servizi di reportistica periodica più strutturati e complessi rispetto a quelli delle PMI» – afferma Alberto Brera di Stormshield Italia. Qui, probabilmente la fiducia è il fattore che più frena l'adozione di servizi gestiti. In genere, le aziende che conoscono i rischi di un attacco informatico, per sé come per i propri clienti, sono più propense ad assumersene gli oneri. Tuttavia, alcune di loro rimangono restie a concedere a provider esterni l'accesso ai propri sistemi. Una resistenza influenzata dalla percezione che anche un MSSP possa a sua volta essere esposto a vulnerabilità, attacchi e fughe di dati. Una resistenza su cui qualche volta si innesta la falsa credenza di disporre delle risorse necessarie per far fronte alle situazioni di rischio.

Armonizzare gli interventi necessari per la messa in sicurezza del sistema informativo in presenza di servizi di sicurezza gestiti aggiunge in genere un ulteriore grado di difficoltà. «Qualsiasi intervento sull'ecosistema della rete d'impresa riflette una iniziale complessità aggiuntiva» – afferma Antonio Pusceddu, country sales manager di F-Secure Italia. E sicuramente l'integrazione di servizi di sicurezza gestiti – «pone delle sfide alle aziende che devono trovare un punto comune sui processi e sulle tecnologie sul quale instaurare la relazione con il proprio fornitore» – spiega Vicki Vinci, business line manager security di Kirey Group. «Chi eroga servizi di sicurezza ha come focus il massimo risultato nella messa in opera delle proprie capacità; chi ne usufruisce invece deve essere in grado di razionalizzarne le competenze con i processi di business propri dell'azienda. La bontà di questo anello di congiunzione farà la differenza tra un progetto di successo e il mancato raggiungimento di un miglior livello di sicurezza».

### UN PASSAGGIO COMPLICATO

Il passaggio dalla gestione interna a un servizio gestito non è quasi mai facile. «Soprattutto perché non è quasi mai facile tracciare un confine netto e capire quali attività effettivamente "passano" e quali invece restano» – osserva Cicognini. «Capita cioè che qualcosa che si vorrebbe delegare non sia compreso nell'offerta di servizio. E viceversa, che il servizio comprenda qualcosa che invece si preferirebbe mantenere "in casa". Spesso poi la situazione è difficile da definire, soprattutto quando i processi non sono del tutto maturi». Esternalizzare a queste condizioni è a parere di Cicognini probabilmente una delle scelte peggiori: «Nella mia esperienza, la conseguenza pressoché certa è una decisa insoddisfazione del cliente rispetto al servizio. E dal lato del fornitore, si registra una forte difficoltà a interfacciarsi con il cliente». Un rischio che a conti fatti – secondo Pusceddu di F-Secure – vale la pena di correre. «Oggi, in media, una azienda impiega quasi 200 giorni per riconoscere un data breach, e circa altri 100 per implementare le soluzioni necessarie.

Il Rapporto Clusit 2018 sullo stato della sicurezza ICT stima in circa 10 miliardi di euro il costo sostenuto nel nostro Paese per fronteggiare il fenomeno. In questo scenario – continua Pusceddu – le complessità derivate da un intervento adeguato sui sistemi e sulle reti aziendali per la messa in sicurezza non solo appaiono ben motivate, ma sono urgenti e non più rimandabili, perché in gioco, c'è la stessa continuità aziendale». Per tutte però, l'errore più frequente è concentrarsi su una singola soluzione tecnologica che risolve solo uno degli aspetti di sicurezza. «Il percorso migliore parte da una presa di consapevolezza del livello di rischio che l'organizzazione corre per il modo in cui vengono utilizzati i suoi asset e per la loro relativa esposizione che il modello di business impone nei confronti del potenziale attaccante» – spiega Vinci di Kirey Group. «Una volta compreso il disegno complessivo e valutate le priorità delle aree d'intervento sarà possibile decidere con cognizione da dove partire e quali risorse far mettere a disposizione da parte del management dell'azienda».

Forse, i segnali più concreti di una esternalizzazione riuscita vengono proprio dalla maturità dei processi. «In alcune organizzazioni, si nota chiaramente che i processi di gestione della sicurezza sono meglio definiti e più efficaci. E possono coinvolgere i fornitori di servizi esterni senza ambiguità su quale sia il loro ruolo e quali parti del processo siano a essi delegate» – afferma Cicognini. «Nei casi più virtuosi, l'esternalizzazione porta senz'altro maggiore sicurezza, grazie alle economie di scala che sono possibili ai MSSP che consentono anche ai "piccoli" di avere a disposizione (in quota parte, naturalmente) strutture che altrimenti sarebbero accessibili solo alle grandi organizzazioni».

Il vantaggio più ovvio in ogni caso, resta la possibilità di colmare il gap di sicurezza IT dell'azienda. «Per un'azienda piccola o media, gli MSSP rappresentano (o rappresenterebbero, se esistessero) l'unica soluzione possibile al problema, perché senz'altro un'azienda sotto una certa dimensione non può permettersi l'overhead necessario al controllo e alla gestione puntuale della propria sicurezza» – conclude Cicognini. «Una PMI ha bisogno di servizi al livello della grande corporate, ma non può permetterseli. L'unica strada è di mettersi insieme ad altri e pagare in modo uniforme e ricorrente per dei servizi industrializzati messi a disposizione a tutti gli acquirenti nello stesso modo». Ma per rispondere compiutamente alle variegate esigenze di sicurezza delle imprese, occorre sforzarsi di guardare verso un orizzonte di lungo periodo: solo così, sarà possibile riconoscere il valore degli investimenti e della collaborazione.

http://www.datamanager.it/2018/12/i-fornitori-di-servizi-di-sicurezza-tra-cybercrime-e-nuove-esigenze/

## DATA MANAGER





Tabella 3 - Classifica risultati Servizi IT in Italia 2017 (dati in milioni di euro)

Ranking 2017	Categoria valutazione	AZIENDE	Risultati 2017 Servizi IT
35	S2	GFT ITALIA SRL (EX SEMPLA) [67]	55,98
36	SI	INFOCERT SPA (41)	55,52
37	52	DIEBOLD NIXDORF SRL (73)	52,84
38	S2	KIREY GROUP (89)	51,60
39	52	ELMEC INFORMATICA (24)	47,58
40	52	SIEMENS INDUSTRY SOFTWARE SRL (68)	47,49
41	53	ITD SOLUTIONS (83)	44,64
42	52	NPO SISTEMI SRL [35]	42,85
43	53	HORSA SPA	36,77
44	SI	BETA 80 GROUP	35,08
45	53	EVERIS ITALIA SPA (25)	34,37
46	53	SORINT,LAB (81)	33,22
47	SI	SPINDOX SPA	33,17
48	52	CAD IT SPA (73)	32,95
49	52	SOFTLAB	32,44
50	53	DEDALUS SPA	32,43
51	S2	EUSTEMA SPA	29,98
52	53	DGS SPA (22)	29,79
53	52	GRUPPO MULTIVENDOR SERVICE SRL	27,11
54	S2	AIZOON CONSULTING SRL (75)	26,36
55	S3	GRUPPO BV TECH (II)	25,46
56	S3	ELISIAN GROUP (EX GRUPPO ENERGENT) (16)	23,50
57	52	CUSTOM SPA	23,17
58	52	CONSOFT SISTEMI SPA (15)	23,00
59	53	INTECS SPA (43)	22,78
60	S2	GRUPPO INAZ	22,57
61	53	GRUPPO CDM (30)	22,25
62	53	TXT E-SOLUTIONS SPA	22,00
63	53	MAUDEN SPA (48)	21,77
64	51	QUID INFORMATICA SPA	21,76
65	53	CANON	21,14
66	S3	FINSOFT SRL	20,95
67	52	LIST SPA	20,27
68	52	PARAMETRIC TECHNOLOGY ITALIA SRL	20,22



Tabella 4 - Classifica risultati 2017 Software e Servizi IT in Italia, ripartizione percentuale per settore verticale

Ranking 2017	Categoria valutazione	AZIENDE	Industria	Finanza		Commercio e Distribusione	Servizi	Altri settori
35	SZ	PRESENT	51,4%	21,6%	18,9%	2	8,1%	10
36	52	AVANADE ITALY SRL (7)	14	34,5%	9,9%		15,6%	39,9%
37	53	NCR ITALIA SRL (SZ)	-	54,7%		38,3%	-	6,9%
38	52	TECHEDGE SPA [70]	67,81%	7,4%	1,4%	13,5%	9,5%	0,5%
39	SI	INFOCERT SPA (41)	5,2%	14,6%	7,3%	0.3%	72,3%	0,3%
40	53	ITD SOLUTIONS (ES)	18,4%	16,6%	25,6%	19,4%	20,0%	-
41	53	CANON	19, 1%	19,4%	21,3%	20,1%	20,2%	100
42	52	SOPRA STERIA GROUP SPA	19,4%	31,3%	13,2%	22,6%	13,5%	
43	SI	FINCONS SPA (27)	13,8%	21,9%	14,3%	0,3%	49,8%	2 2
44	52	DIEBOLD NIXDORF SRL [75]	13	71,2%	1	-	28,8%	- 2
45	52	GRUPPO SCAI (36)	6.2%	39,9%	4,3%	4,1%	45,5%	1000
46	51	COMPUGROUP MEDICAL ITALIA HOLDING SRL (31)	- 2	-	99,9%	11 \$	2	0,1%
47	52	KIREY GROUP (89)	T,5%	60,7%	12,9%	Mines.	14,0%	0,9%
48	52	BRAVOSOLUTION (85)	26,2%	*		42,6%	21,6%	9,6%
49	52	GFT ITALIA SRL (EX SEMPLA) (67)	12,5%	87,5%		- 5	×	1 3
50	S2	CAD IT SPA (73)	4,7%	95,3%		**	*	-
51	52	RGI SPA (64)	100	100,0%	11/1/20	-		1 15
52	52	NPO SISTEMI SRL (35)	31,8%	4,3%	11,5%	15,9%	34,2%	1,3%
53	53	HORSA SPA	57,3%	1,3%	2,1%	22,4%	3,4%	13,5%
54	52	DASSAULT SYSTEMES [19]	28,4%	3,4%	37,6%	3,3%	27,3%	-
-55	52	LIST SPA	1 4	100,0%	- 1+3	+1		
56	51	TAS SPA	2	92,3%	4,6%	+	3,1%	-
57	52	GRUPPO INAZ	26,7%	+:	10,3%	32,0%	31,0%	-
58	Sì	BETA 80 GROUP	12,6%	9,8%	34,6%	6,1%	37,0%	2
59	S3	GRUPPO CDM (31)	93,0%	4,6%	0,8%	- 3	1,6%	
60	52	PARAMETRIC TECHNOLOGY ITALIA SRL	21,0%	13,3%		34,5%	31,3%	-
61	53	EVERIS ITALIA SPA (25)	18,3%	20,7%	-	-	61,0%	3
62	53	SORINT, LAB (81)	13,8%	20,3%	31,2%	18,6%	16,1%	*
63	51	SPINDOX SPA	35,6%	6,0%	1	12,1%	42,2%	4,1%
64	52	SOFTLAB	13,3%	21,8%	16,8%	13,7%	34,4%	-
65	53	MAUDEN SPA (48)	7,7%	75,8%	5,8%	1,8%	8,4%	0,5%
66	53	DGS SPA (22)	6,3%	2,6%	17,1%	- 50	74,1%	-
67	53	OBJECTWAY FINANCIAL SOFTWARE (57)	0,1%	95,4%		2,2%	2,4%	1 3
68	S2	EUSTEMA SPA		2	72,2%	- 2	27,8%	-



Tabella 5 - Classifica risultati Software e Servizi IT nel settore Industria 2017 (dati in milioni di euro)

Ranking 2017	Categoria valutazione	AZIENDE	Risultati Software e Servizi IT nell'Industria 2017	% di ricavi realizzato con i clienti nel settore
35	53	CANON	12,49	19,0%
36	S3	ITD SOLUTIONS	12,42	18,4%
37	S2	GRUPPO MULTIVENDOR SERVICE SRL	11,93	44,0%
38	SI	SPINDOX SPA	11,80	35,6%
39	-S2	EOS SOLUTIONS SPA	11,31	55,2%
40	53	SANMARCO INFORMATICA SPA	11,19	52,9%
41	52	GRUPPO INAZ	10,81	26,7%
42	53	FINSOFT SRL	10,77	51,4%
43	SI	FINCONS SPA	8,84	13,8%
44	52	AIZOON CONSULTING SRL	8,70	32,2%
45	52	CUSTOM SPA	8,69	30,0%
46	S2	VEM SISTEMI SPA	8,61	32,2%
47	52	SB ITALIA	8,16	46,0%
48	52	PARAMETRIC TECHNOLOGY ITALIA SRL	7,38	21,0%
49	52	HITACHI SYSTEMS CBT	7,16	31,0%
50	52	GFT ITALIA SRL (EX SEMPLA)	7,13	12,5%
51	S2	KIREY GROUP	6,81	11,5%
52	SI	SISTEMI SPA	6,75	8,4%
53	53	EVERIS ITALIA SPA	6,29	18,3%
54	53	INFOR GLOBAL SOLUTIONS	5,59	26,8%
55	52	AUBAY ITALIA SPA	5,49	7,1%
56	52	LUTECH SPA	5,14	3,8%
57	SI	BETA 80 GROUP	4,80	12,6%
58	S3	SORINT.LAB	4,57	13,8%
59	52	SOFTLAB	4,31	13,3%
60	SI	SIAV SPA	4,23	24,1%
61	53	GRUPPO EV TECH	4,19	16,1%
62	52	INDRA ITALIA SPA	4,00	5,1%
63	52	MATICMIND SPA	3,95	3,5%
64	52	GRUPPO SCAI	3,84	6,2%
65	51	ASYSTEL ITALIA SPA	3,60	16,8%
66	SI	INFOCERT SPA	3,51	5,2%
67	53	ACS DATA SYSTEM	3,42	16,0%
68	52	GRUPPO CEDACRI	3,29	1,0%



Tabella 6 - Classifica risultati Software e Servizi IT nel settore Finanza 2017 (dati in milioni di euro)

Ranking 2017	Categoria valutazione	AZIENDE	Risultat Software e Servizi IT nella Finanza 2017	% di ricavi realizzato con i clienti nel settore
1	53	IBM ITALIA SPA	590,86	45,8%
2	52	GRUPPO CEDACRI	319,23	97,0%
3	SI	GRUPPO ENGINEERING	138,00	15,8%
4	53	GRUPPO REPLY	135.19	25,5%
5	53	HPE	132,18	28,8%
6	53	MICROSOFT ITALIA	122,65	13,0%
7.	52	CAPGEMINI ITALIA	99,00	33,0%
8	\$2	SAP ITALIA SPA	97,91	17,9%
9	SI	GRUPPO CORVALLIS	87,22	57,0%
10	53	NTT DATA ITALIA SPA	61,89	22,8%
11	52	GRUPPO ALMAVIVA	60,50	12,1%
12	52	SAS INSTITUTE SRL	59,74	63,0%
13	52	DEDAGROUP	54,90	26,9%
14	52	CAD IT SPA	52,33	95,3%
15	52	RGI SPA	52,00	100,0%
16	52	GFT ITALIA SRL (EX SEMPLA)	49,83	87,5%
17	S3	ORACLE ITALIA	49,29	10,2%
18	52	LIST SPA	46,06	100,0%
19	52	DIEBOLD NIXDORF SRL	43,89	71,2%
20	52	LUTECH SPA	43,52	32,5%
21	52	AUBAY ITALIA SPA	39,62	51,6%
22	53	NCR ITALIA SRL	39,39	54,7%
23	51	TAS SPA	38,82	92,3%
24	52	KIREY GROUP	36,08	60,7%
25	53	OBJECTWAY FINANCIAL SOFTWARE	30,08	95,4%
26	52	EXPRIVIA SPA	29,06	19,3%
27	S2	OASI - OUTSOURCING APPLICATIVO E SERVIZI INNOVATIVI SPA	27,41	100,0%
28	52	AVANADE ITALY SRL	25,37	34,5%
29	52	GRUPPO SCAL	24,52	39,9%
30	53	MAUDEN SPA	24,18	75,8%
31	52	GRUPPO ZUCCHETTI	24,00	6,1%
32	52	VAR GROUP SPA	21,80	14,5%
33	52	SOPRA STERIA GROUP SPA	20,20	31,3%
34	SI	QUID INFORMATICA SPA	19,65	87,6%



Tabella 7 - Classifica risultati Software e Servizi IT nel settore PA 2017 (dati in milioni di euro)

Ranking 2017	Categoria valutazione	AZIENDE	Risultati Softwara e Servizi IT nella PA 2017	% di ricavi realizzato con i clienti nel settore
35	52	SOPRA STERIA GROUP SPA	8,50	13,2%
36	52	AUBAY ITALIA SPA	8,48	11,0%
37	52	KIREY GROUP	7,65	12,9%
38	52	AVANADE ITALY SRL	7,30	9,9%
39	52	AIZOON CONSULTING SRL	6,87	25,5%
40	52	NPO SISTEMI SRL	5,68	11,5%
41	53	NAMIRIAL SPA	5,54	32,3%
42	52	SOFTLAB	5,46	16,8%
43	53	DGS SPA	5,41	17,1%
44	51	SIAV SPA	5,40	30,7%
45	52	HITACHI SYSTEMS CBT	5.31	23,0%
46	53	INFOR GLOBAL SOLUTIONS	5,08	24,3%
47	51	INFOCERT SPA	4.93	7,3%
48	SI	ALTEN IN ITALIA	4,90	6,6%
49	53	ACS DATA SYSTEM	4,47	20,9%
50	52	GRUPPO INAZ	4,20	10,3%
51	52	GRUPPO ADP	4,19	5,0%
52	52	VAR GROUP SPA	4,10	2,7%
53	SI	TEAMSYSTEM SPA	3,43	1,1%
54	S2	GRUPPO SCAI	2,64	4,3%
55	S2	VEM SISTEMI SPA	2,52	9,4%
56	52	INNOVAWAY	2,49	12,0%
57	S3	FINSOFT SRL	2,48	11,8%
58	52	BETACOM	2,05	12,0%
59	53	ELISIAN GROUP (EX GRUPPO ENERCENT)	1,99	7,5%
60	51	TAS SPA	1,92	4,6%
61	53	MAUDEN SPA	1,84	5,8%
62	S2	GRUPPO MULTIVENDOR SERVICE SRL	1,76	6,5%
63	52	SB ITALIA	1,70	9,6%
64	52	NOVANEXT (EX GRUPPO PRES)	1,48	5,3%
65	52	CUSTOM SPA	1,45	5,0%
66	51	SISTEMI SPA	1.28	1,6%
67	52	LYNX	1,15	6.5%
68	53	INTECS SPA	1,06	4,7%



Tabella 9 - Classifica risultat Software e Servizi IT nel settore Servizi 2017 (dati in milioni di euro)

Ranking 2017	Categoria valutaz one	AZIENDE	Risultati Software e Servizi IT nei Servizi 2017	% di ricavi realizzato con i clienti nel sectore
35	53	ITD SOLUTIONS	13,49	20,0%
36	S3	CANON	13,26	20,2%
37	53	IT WAY	12,79	15,6%
38	52	DASSAULT SYSTEMES	12,64	27,3%
39	S2	GRUPPO INAZ	12.56	31,0%
40	52	BRAVOSOLUTION	12,33	21,6%
40	52	AVANACE ITALY SRL	1.500	15,6%
42	52	NOVANEXT (EX GRUPPO PRES)	11,498	40,9%
43	52	SOFTLAB	11.16	34,4%
44	52	INNOVAWAY	11,08	53,4%
45	52	PARAMETRIC TECHNOLOGY ITALIA SRL	F,01	31,3%
45	53	ELISIAN GROUP (EX GRUPPO ENERGENT)	9,80	36,9%
47	S2	CONSCFT SISTEMI SPA	9,60	35,6%
47	52	DEDAGROUP	9,60	4,7%
49	52	VEM SISTEMI SPA	9,26	34,7%
50	S2	SOPRA STERIA GROUP SPA	8,70	13,5%
51	52	CUSTOM SPA	8.69	30,0%
52	S3	GRUPPO BY TECH	8,52	32,8%
53	52	EUSTEMA SPA	8,4E	27,8%
54	52	KIREY GROUP	8,34	14,0%
55	S3	NOOVLE	7,94	46,5%
56	S3	VMWARE ITALY SRL	7,75	32,2%
57	52	GRUPPO ADP	7,53	9,0%
58	52	LYNX	7,14	40,1%
59	SZ	GRUPFO MLLTIVENDOR SERVICE SRL	6,78	25,0%
60	S2	GRUPPO CEDACRI	6,58	2,0%
61	52	TECHEDGE SPA	6,42	9,5%
62	52	SB ITAL'A	6,34	35,7%
53	52	EOS SOLUTIONS SPA	6,20	30,3%
64	52	PRESENT	6,0C	8,1%
65	52	BETACOM	5,46	31,9%
66	SI	ASYSTEL ITALIA SPA	5,40	25,2%
67	S3	SORINT.LAB	5,34	16,1%
58	52	HITACHI SYSTEMS CBT	4,85	21,0%

novembre 2018 DM 99



Tabella 1 - Classifica TOP100 Software e Servizi IT in Italia 2016 - 2017 (dati in milioni di euro)

Ranking 2017	Categoria valutazione	AZIENDE	Risultati 2016 Software e Servizi IT	Risultati 2017 Software e Servizi IT	Variazione 2016/2017
35	52	PRESENT	70,20	74,00	5,4%
36	52	AVANADE ITALY SRL (7)	82,70	73,50	-11,1%
37	53	NCR ITALIA SRL (52)	70.01	71,95	2,8%
38	52	TECHEDGE SPA (70)	60,94	67,91	11,4%
39	51	INFOCERT SPA (41)	51,09	67,51	32,1%
40	53	ITD SOLUTIONS (83)	75,60	67,42	-10,8%
41	53	CANON	67,59	65,76	-2,9%
42	52	SOPRA STERIA GROUP SPA	58,20	64,50	10,8%
43	51	FINCONS SPA (ZF)	50,80	54,14	26,3%
44	52	DIEBOLD NIXDORF SRL (73)	52,97	51,66	16,4%
45	52	GRUPPO SCA ( <sup>(36)</sup>	62,24	61,51	-1,2%
46	SI	COMPUGROUP MEDICAL ITALIA HOLDING SRL 199	59,50	61,09	2,7%
47	52	KIREY GROUP (89)	51,40	59,40	15,6%
48	52	BRAVOSOLUTION (85)	41,35	57,00	37,8%
49	52	GFT ITALIA SRL (EX SEMPLA) (67)	57,86	56,96	-1,6%
50	52	CAD IT SPA (13)	49,68	54,91	10,5%
51	52	RGI SPA <sup>154]</sup>	50,97	52,00	2,0%
52	52	NPO SISTEMI SRL [35]	47,99	49,41	3,0%
53	53	HORSA SPA	47,46	46,83	-1,3%
54	52	DASSAULT SYSTEMES (19)	40,73	46,36	13,8%
55	52	LIST SPA	41,02	46,06	12,3%
56	SI	TAS SPA	33,93	42,04	23,9%
57	52	GRUPPO INAZ	39,05	40,57	3,9%
58	51	BETA 80 GROUP	32,89	38,08	15,8%
59	53	GRUPPO CDM (51)	38,25	36,52	-4,5%
60	52	PARAMETRIC TECHNOLOGY ITALIA SRL	30,29	35,21	16,2%
61	S3	EVERIS ITALIA SPA (25)	36,00	34,37	-4,5%
62	S3	SORINT.LAB (81)	34,98	33,22	-5,0%
63	SI	SPINDOX SPA	31,80	33,77	4,3%
64	S2	SOFTLAB	30,39	32,44	6,7%
65	53	MAUDEN SPA (48)	19,76	31,88	61,3%
66	53	DGS SPA (22)	32,36	31,71	-2,0%
67	53	OBJECTWAY FINANCIAL SOFTWARE [57]	32,97	31,54	-4,3%
68	52	EUSTEMA SPA	32,23	30,40	-5,7%

58 **DM** novembre 2018.



Tabella 2 - Classifica risultati Software in Italia 2017 (dati in milioni di euro)

Ranking 2017	Categoria valutazione	AZIENDE	Risultati 2017 Software
35	53	VMWARE ITALY SRL	17,86
36	53	ACCENTURE (1)	15,86
37	52	PARAMETRIC TECHNOLOGY ITALIA SRL	14,99
38	53	GRUPPO CDM (31)	14,27
39	52	NOVANEXT (EX GRUPPO PRES) (61)	13,05
40	53	NAMIRIAL SPA (78)	13,01
41	52	GRUPPO FORMULA SPA	12,48
42	SI	INFOCERT SPA (41)	11,99
43	53	NOOVLE (BO)	11,75
44	53	AURIGA SPA	11,14
45	52	AUBAY ITALIA SPA [6]	10,97
46	51	ALTEA FEDERATION (3)	10,27
47	53	MAUDEN SPA (48)	10,11
48	53	HORSA SPA	10,06
49	52	CAPGEMINI ITALIA (14)	10,00
50	52	TESISQUARE - TESI SPA	9,49
51	52	GRUPPO ALMAVIVA (30)	9,41
52	52	DIEBOLD NIXDORF SRL (73)	8,82
53	52	OASI - OUTSOURCING APPLICATIVO E SERVIZI INNOVATIVI SPA [56]	8,77
54	SI	SIAV SPA	8,42
55	52	KIREY GROUP(89)	7,80
56	53	SANMARCO INFORMATICA SPA (65)	7,51
57	52	EOS SOLUTIONS SPA	7,17
58	52	FINMATICA SPA	7,03
59	52	VEM SISTEMI SPA (77)	6,74
60	52	HITACHI SYSTEMS CBT (18)	6,73
61	S2	NPO SISTEMI SRL (35)	6,56
62	52	SB ITALIA	6,34
63	S3	ACS DATA SYSTEM (82)	6,32
64	52	CUSTOM SPA	5,80
65	52	EXPRIVIA SPA (26)	5,67
66	52	MAGGIOLI SPA (46)	5,50
57	52	TECHEDGE SPA (70)	5,47
68	S3	INFOR GLOBAL SOLUTIONS (42)	4,93