

L'Osservatorio

# Beni strumentali, il futuro investe sui servizi digitali

• Entro i prossimi tre anni per il 70% delle aziende del settore saranno determinanti per la vendita di un macchinario

**BRESCIA** I servizi contano sempre più, anche se la vendita di macchinari incide ancora per il 75% sul fatturato. Ma «service» e digitale sono il futuro, come emerge dall'Osservatorio «Digital Servitization nel settore machinery», progetto di ricerca di Digital Industries World svolto in collaborazione con ASAP Service Management Forum, Acimac, Acimall, Acimit, Aita, Amafond, Amaplast, Siri, Ucima e Fondazione Ucima. Quasi il 70% delle imprese considera che, entro tre anni, i servizi digitali saranno determinanti per la vendita del macchinario.

**Lo studio**

L'indagine, condotta su 200 imprese del machinery, e illustrata da Federico Adrodegari (ricercatore dell'università di Brescia e vicedirettore di ASAP), mostra che per oltre la metà delle aziende le



**Le prospettive** I servizi digitali saranno sempre più strategici per il settore dei beni strumentali

tecnologie digitali rappresentano un fattore determinante per lo sviluppo del business dei servizi: le grandi realtà sono più mature rispetto alle Pmi, ma l'adozione del digitale per l'offerta di servizi risulta comunque ancora limitata (tra le più diffuse, IoT, cybersecurity e cloud computing). L'utilizzo delle piattaforme e dei sistemi informativi è una pratica diffusa nelle imprese del machinery per il monitoraggio da remoto degli impianti in-

stallati nelle imprese clienti (73%) e la gestione di segnali di anomalie/allarmi (76%), mentre l'elaborazione dei dati per manutenzione predittiva di componenti e prodotti (57%), l'e-commerce di parti di ricambio (37%) è appannaggio solo delle grandi aziende.

Secondo l'Osservatorio, il fatturato dei servizi vale circa il 25% del totale (per le grandi imprese vale un terzo). Il 53% del campione si attende che il fatturato dei ser-

vizi aumenterà nel futuro, anche se solo il 41% ha definito ruoli dedicati ai servizi e solo il 29% ha allocato un budget dedicato.

Analizzando in dettaglio l'attività di service, i ricavi più rilevanti derivano da servizi di tipo transazionale, come vendita di ricambi, consumabili e accessori; quelli digitali e connessi, come la vendita di software, dati e connessione macchinari, rappresentano l'uno per cento del totale. **R.Ec.**