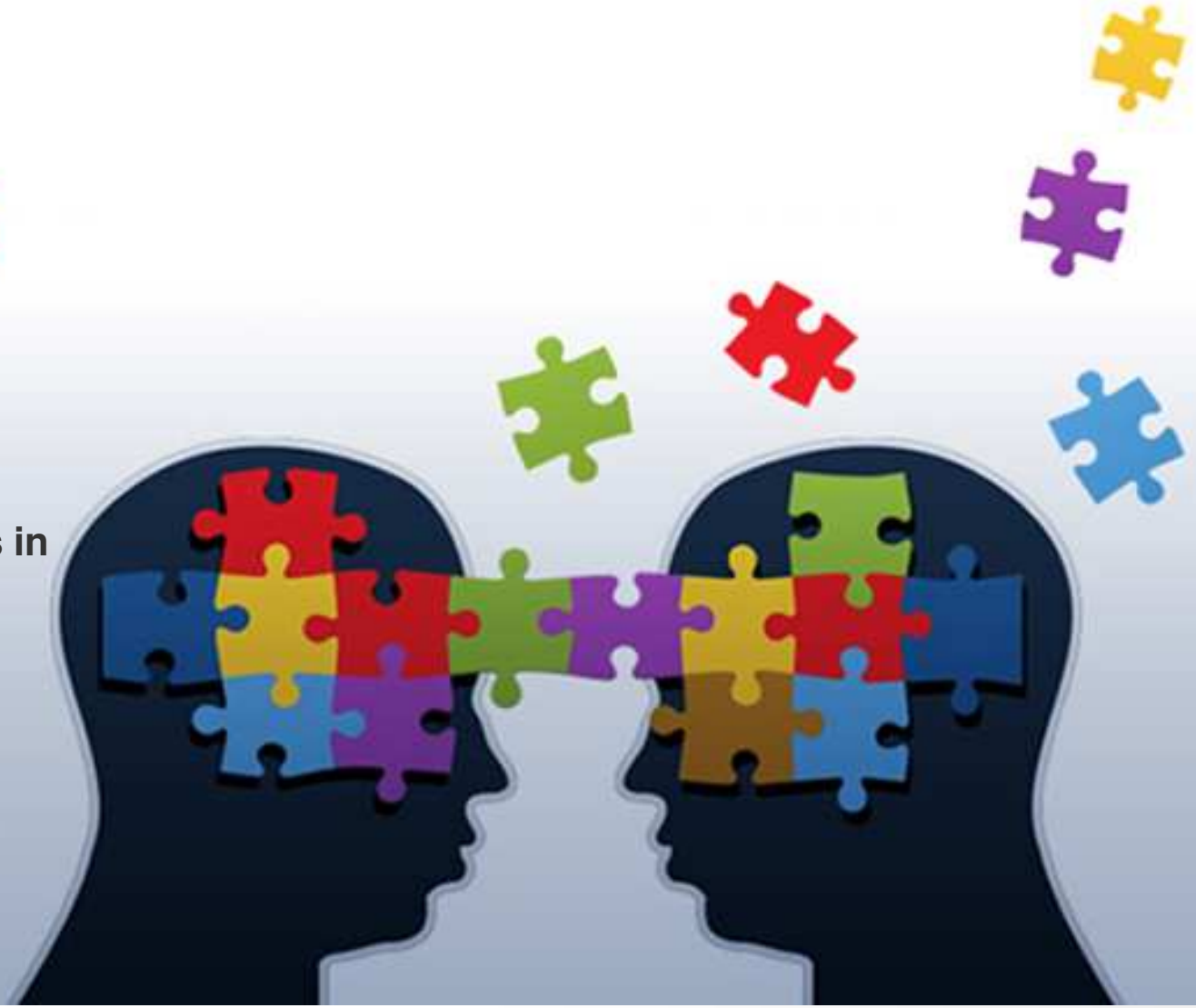
SOFTWARE AG
USER GROUP
2018

Realizzare nuovi modelli di business in settori di mercato consolidati con il supporto del paradigma API

Filippo Bosi
CTO, Imola Informatica



ENTERPRISE BUSINESS SOLUTIONS

im group

imola project partners

PROCESS FACTORY processi persone risultati

software AG

Quali opportunità di business dalle API?

- Le **API** portano a facilitare le operazioni di accesso al proprio sistema informativo da parte di terze parti, per la raccolta di informazioni, per il supporto a nuovi business case.

- **Quali sono le opportunità di business che il paradigma API** può attivare?

- Partiamo da un presupposto: la necessità, nelle trasformazioni digitali, di aprire il proprio sistema informativo
- Non posso più considerare il mio sistema informativo come qualcosa a sé stante
- Non posso pensare di sviluppare sistemi informativi ad hoc su più ambiti verticali (es. due sistemi di pagamento innovativi)

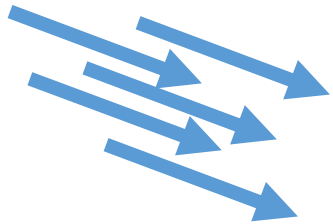
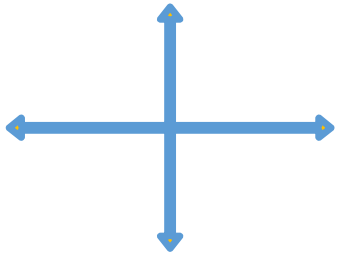
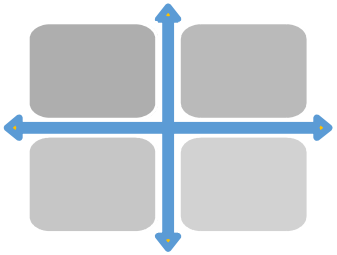
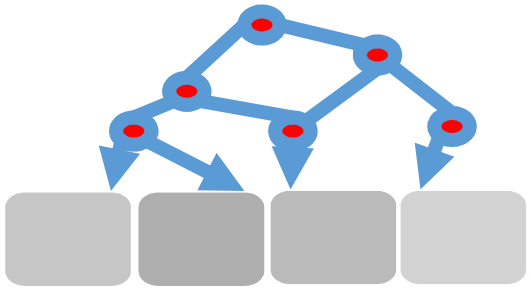
imola project partners

Driver che guidano la strategia dell'esposizione API

1. Volontà di **incrementare le capacità di self service** per gli sviluppatori esterni (terze parti) che utilizzano le API
2. Orientamento a esporre i propri asset verso l'ecosistema dei partner esterni, alla luce di **opportunità di business emergenti**
3. Propensione a investire nello **sviluppo di nuovi canali** verso aree di mercato fino ad ora non raggiunte
4. Propensione all'**integrazione nella catena del valore di controparti esterne**

imola
project partners

Scenario Planning: una metodologia di analisi

Riflessione sulle maggiori forze di cambiamento	Identificazione driver discriminanti	Sviluppo possibili scenari	Inquadramento di implicazioni e percorsi
			

- **riflessione sui fattori che possono discriminare le evoluzioni future in ottica di esposizione di API**, dinamiche di funzionamento della mia aziende. cercando di comprendere i driver fondamentali e i loro impatti sui modelli di business e sulle
- L'approccio dello **Scenario Planning** aiuta a governare situazioni di difficile interpretazione, aiutando a ridurre il grado di complessità nell'interpretazione di un contesto in evoluzione e nell'identificazione delle azioni da intraprendere.
- **contemplare un ventaglio di possibili esiti, in modo da poter sviluppare una strategia che sarà a prova di tutti gli scenari.**

imola project partners

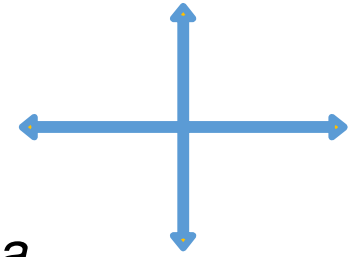
Le principali forze di cambiamento

- Trasformazioni digitali
- Nuovi canali digitali, nuovi modelli di vendita
  - mobile
  - digital marketplaces
  - monete digitali
  - nuovi modelli di pagamento (*paypal*, *satispay….*)
  - integrazione con portali «verticali» (*marketplace dedicati*, *couponing*)
  - …
- Aggregazioni di filiera (*raggruppamenti tra imprese*)
- Startup innovative
- Nuovi modelli di distribuzione

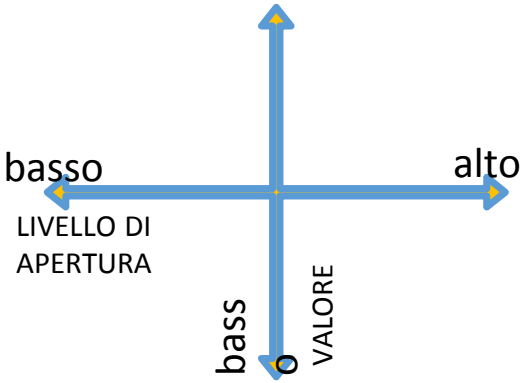
In sostanza, anche in settori tradizionali, l'IT dell'azienda non può più essere considerata in isolamento

imola project partners

Identificazione dei driver discriminanti



- Sostanzialmente le dimensioni sono due
  - ad alta/bassa **creazione di valore**
    - *Quanto valore intendo creare esponendo il mio sistema informativo?*
  - ad alto/basso **livello di apertura**
    - *Quante informazioni del mio sistema informativo intendo aprire?*



imola project partners

Quattro possibilità

APERTURA CONTROLLATA: partnership selezionate con terze parti esterne; integrazioni con clienti importanti; consorzi con altre aziende del settore; iniziative di sistema

«PLATFIRM»: definisco una piattaforma aperta, che abilita la possibilità di costruire nuovi prodotti/servizi da parte di terze parti

alto

basso

alto

LIVELLO DI APERTURA

BASE: offro i livelli minimi di integrazione, imposti dal mercato di riferimento oppure da normative

APERTURA ELEVATA: le terze parti possono costruire soluzioni «on-top» dalle quali è possibile monetizzare la vendita dati o funzioni business offerte

basso

VALORE

imola project partners

Quattro possibilità – alcuni esempi

APERTURA CONTROLLATA: partnership selezionate con terze parti esterne; integrazioni con clienti importanti; consorzi con altre aziende del settore; iniziative di sistema

WETAXI

«PLATFIRM»: definisco una piattaforma aperta, che abilita la possibilità di costruire nuovi prodotti/servizi da parte di terze parti

amazon services Europe

alto

basso

VALORE

basso

alto

LIVELLO DI APERTURA

BASE: offro i livelli minimi di integrazione, imposti dal mercato di riferimento oppure da normative

APERTURA ELEVATA: le terze parti possono costruire soluzioni «on-top» dalle quali è possibile monetizzare la vendita dati o funzioni business offerte

Google Maps

imola project partners

Quattro possibilità – opportunità

APERTURA CONTROLLATA: partnership selezionate con terze parti esterne; integrazioni con clienti importanti; consorzi con altre aziende del settore; iniziative di sistema

Difesa del mercato; **collaborazione** tra aziende dello stesso settore; **personalizzazione** del rapporto con clienti importanti; più **informazioni** al **cliente**

«PLATFIRM»: definisco una piattaforma aperta, che abilita la possibilità di costruire nuovi prodotti/servizi da parte di terze parti

mantengo le **informazioni del cliente**; ho nuove fonti di **revenue**; fidelizzazione; creazione di una **catena del valore** end-to-end; collaborazione e condivisione degli utili

LIVELLO DI APERTURA basso alto

BASE: offro i livelli minimi di integrazione, imposti dal mercato di riferimento oppure da normative

Bassi investimenti (e rischi)
Wait&see: attendo le evoluzioni del mercato

APERTURA ELEVATA: le terze parti possono costruire soluzioni «on-top» dalle quali è possibile monetizzare la vendita dati o funzioni business offerte

Incremento le mie transazioni; **valorizzo** i miei prodotti e servizi (e le mie informazioni); ho un ruolo da «produttore» di contenuti

basso VALORE

imola project partners

Quattro possibilità – rischi

WETAXI

APERTURA CONTROLLATA: partnership selezionate con terze parti esterne; integrazioni con clienti importanti; consorzi con altre aziende del settore; iniziative di sistema

Difesa del mercato; **collaborazione** tra aziende dello stesso settore; **personalizzazione** del rapporto con clienti importanti; più **informazioni** al **cliente**

Minore competitività

alto

«PLATFIRM»: definisco una piattaforma aperta, che abilita la possibilità di costruire nuovi prodotti/servizi da parte di terze parti

amazon services Europe

mantengo le **informazioni del cliente**; ho nuove fonti di **revenue**; fidelizzazione; creazione di una **catena del valore** end-to-end; collaborazione e condivisione degli utili

Rischi connessi all'innovazione «disruptive»; **forti investimenti** a fronte di **revenue incerte**

LIVELLO DI APERTURA

basso

alto

BASE: offro i livelli minimi di integrazione, imposti dal mercato di riferimento oppure da normative

Bassi investimenti (e rischi)
Wait&see: attendo le evoluzioni del mercato

Apertura alla competizione da terze parti, senza alcun vantaggio per sé; potenziale perdita delle informazioni del cliente

basso

VALORE

APERTURA ELEVATA: le terze parti possono costruire soluzioni «on-top» dalle quali è possibile monetizzare la vendita dati o funzioni business offerte

Google Maps

Incremento le mie transazioni; **valorizzo** i miei prodotti e servizi (e le mie informazioni); ho un ruolo da «produttore» di contenuti

Potenziale perdita di informazioni del cliente; si diventa una «commodity»; punto su volumi e serve estrema scalabilità e livelli di servizio

imola project partners

Esempi in un settore maturo (finance)

APERTURA CONTROLLATA: partnership selezionate con terze parti esterne; integrazioni con clienti importanti; consorzi con altre aziende del settore; iniziative di sistema

CONSORZIO

Nuove modalità di pagamento; PFM; CBI…

«PLATFIRM»: definisco una piattaforma aperta, che abilita la possibilità di costruire nuovi prodotti/servizi da parte di terze parti

PIATTAFORMA INNOVATIVA

Oltre al mutuo, vendita end2end di servizi di acquisto e ristrutturazione casa

LIVELLO DI APERTURA

basso

alto

BASE: offro i livelli minimi di integrazione, imposti dal mercato di riferimento oppure da normative

COMPLIANCE – PSD2

Mi limito alle sole API previste dalla normativa e controllate dal regolatore nel mio mercato

APERTURA ELEVATA: le terze parti possono costruire soluzioni «on-top» dalle quali è possibile monetizzare la vendita dati o funzioni business offerte

COMMODITY

Vendita delle informazioni aggregate dei miei clienti; offro funzionalità business in ambiti in cui sono «forte» (es. pagamenti)

VALORE

basso

imola project partners

Domande?

Le slide 3,4,6,7,9,10,11 sono basate sulla rielaborazione di modelli provenienti dal “9° rapporto sulle Architetture IT in banca”, di Novembre 2017 - “Open Banking oltre l’orizzonte - Scenari futuri e percorsi decisionali” - https://www.abilab.it/workshop-architetture-it-e-ig-2017

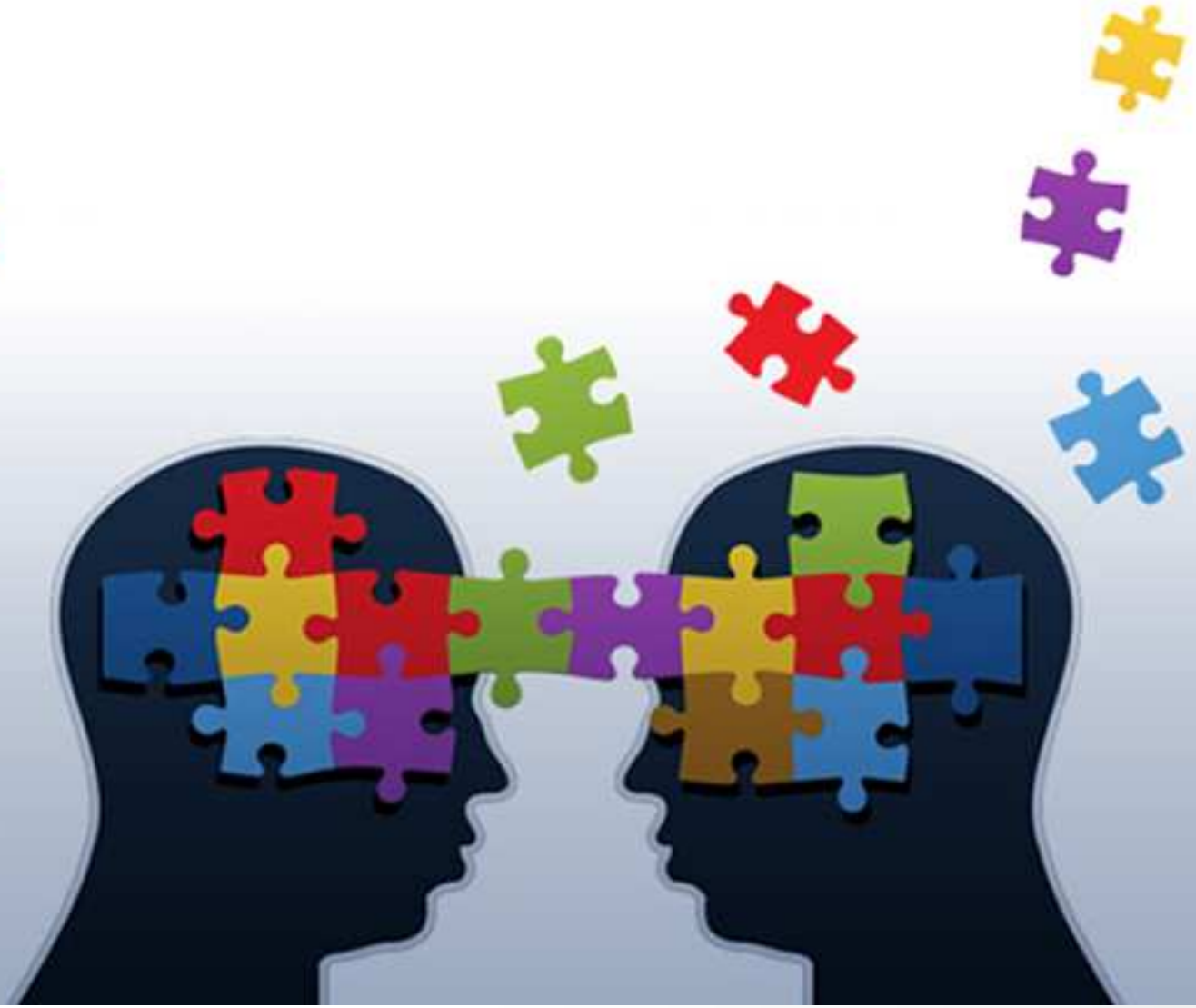
Imola Informatica S.P.A.· via Selice 66/a · Imola (BO)
www.imolainformatica.it - blog.imolainformatica.it

www.twitter.com/imolinfo

www.facebook.com/imolinfo

www.linkedin.com/company/imola-informatica

SOFTWARE AG
USER GROUP
2018



software AG

ENTERPRISE BUSINESS SOLUTIONS

im group

imola project partners

PROCESS FACTORY processi persone risultati