

DIGITAL

14

IL VALORE DELL'UOMO NELL'ERA DELL'AI

Potenziare competenze, dati e decisioni attraverso nuovi strumenti.

DAL MANAGER TRADIZIONALE AL LEADER POTENZIATO

L'intelligenza artificiale non sostituisce il manager, ma lo eleva.

26

SOSTENIBILITÀ DATA-DRIVEN

L'integrazione del processo di calcolo e raccolta nell'ERP diventa l'elemento centrale della sostenibilità.

36



EDITORIALE

CRESCITA È TRASFORMAZIONE

RIPENSARE MISSION, VISION E VALORI AZIENDALI NELL'ERA DELL'AI

Per un'azienda che si pone al fianco dei clienti come partner della trasformazione digitale, ridefinire la propria identità in un contesto tecnologico e imprenditoriale in rapida evoluzione, è un passaggio cruciale e significativo.

Negli ultimi anni, la tecnologia ha subito una tale accelerazione che si è reso necessario ripensare non solo a come lavoriamo, ma soprattutto perché lo facciamo. L'intelligenza artificiale, in particolare, non rappresenta soltanto una nuova leva di efficienza o di automazione: è un cambio di paradigma che investe il modo in cui pensiamo, prendiamo decisioni e costruiamo valore.

Per EOS, questo passaggio ha significato rivedere in profondità Vision, Mission e Valori. Non tanto per riscrivere la nostra identità, ma per renderla più aderente al presente e più capace di guidarci verso il futuro.

Abbiamo iniziato ad interrogarci su che cosa significhi veramente innovare in un contesto in cui l'AI è già parte del nostro quotidiano. Quello che è emerso è che la tecnologia, da sola, non basta: il suo senso si compie solo quando si traduce in impatto reale, in crescita condivisa e sostenibile. Da qui la decisione di dare maggiore centralità a valori come trasparenza, inclusione e proattività, principi che guidano la collaborazione e il miglioramento continuo, anche quando il contesto tecnologico evolve più rapidamente delle nostre certezze.

L'intelligenza artificiale, per noi, non sostituisce l'esperienza umana: la amplifica.



ATTILIO SEMENZATO

Presidente
EOS Solutions



GÜNTHER LOBIS

Fondatore
EOS Solutions

È uno strumento che ci consente di ascoltare meglio i bisogni dei clienti, anticipare le sfide e liberare energie creative. È il catalizzatore che ci spinge a sperimentare, a imparare costantemente e a mettere la conoscenza al servizio della comunità intera.

Ripensare Vision, Mission e Valori oggi non significa effettuare un cambio di rotta, ma confermare chi siamo e dove vogliamo andare.

Significa riconoscere che l'innovazione autentica nasce quando competenze e tecnologie si incontrano nel rispetto delle persone, dell'ambiente e delle relazioni di fiducia costruite nel tempo.

È su questa base che continueremo a lavorare: con la convinzione che, anche in un mondo sempre più "intelligente", la differenza continueranno a farla le persone.

INDICE



eos solutions
A KUMAVISION GROUP COMPANY

Bolzano, dicembre 2025

FEEL DIGITAL

Pubblicazione non periodica -
informazione aziendale

Bolzano
Via G. di Vittorio 23
Tel +39 0471 319650

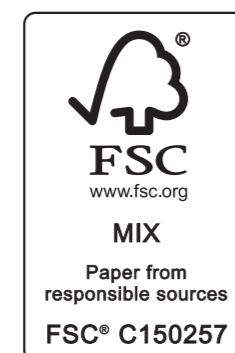
Redazione
a cura del Team Marketing
EOS Solutions

Grafica e impaginazione
Instant Love Srl - Torino

Stampa
Tipo Stampa Srl
Sede operativa: Strada Torino,
79/A - 10024 Moncalieri (TO)



FEDRIGONI XPER



Per stampare **FEEL DIGITAL**
abbiamo utilizzato la
carta **Fedrigoni X-Per**,
completamente
biodegradabile e riciclabile.

06



I VALORI EOS: UNA BUSSOLA CONDIVISA PER GUIDARE CRESCITA E TRASFORMAZIONE

Intervista a Roberto Finotti
sul significato di Vision,
Mission e Valori aziendali
nell'era dell'AI

10



SUL TERRITORIO, VICINO ALLE IMPRESE

La prossimità come valore:
come EOS Solutions
supporta l'innovazione
tecnologica delle aziende
piemontesi

14



IL VALORE DELL'UOMO NELL'ERA DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Potenziare competenze, dati
e decisioni attraverso nuovi
strumenti

16



DAI DATI AL DIALOGO: COME L'AI CONVERSAZIONALE STA TRASFORMANDO LA RELAZIONE CON I CLIENTI

Intervista a Luca Borio,
Azure & AI Presales
Specialist di EOS Solutions,
sulla svolta antropologica
dell'intelligenza
artificiale nel
customer
relationship
management

20



MICROSOFT COPilot RIVOLUZIONA L'OPERATIVITÀ NEL COMMERCIO ALL'INGROSSO

Un alleato prezioso
per prendere decisioni
migliori, più velocemente



22



QUANDO L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE DIVENTA ALLEATA DEL LAVORO

EOS Solutions sigla una
partnership strategica con
Factorial per portare alle
imprese italiane una nuova
generazione di soluzioni
HR intelligenti e sicure

37



SOSTENIBILITÀ DATA-DRIVEN

L'integrazione del processo
di calcolo e raccolta
nell'ERP è diventata
l'elemento centrale della
sostenibilità, supportata
dalle molte e nuove
funzionalità proposte da
Microsoft

40



PARITÀ DI GENERE: IL CAMBIAMENTO PARTE DA DENTRO

EOS Solutions avvia il
percorso di certificazione
UNI/PdR 125:2022 e traduce
l'impegno per la parità di
genere in azioni concrete:
dal recruiting alla carriera,
fino al benessere delle
persone

56



CRESCRE SENZA CONFINI: LA TRASFORMAZIONE DIGITALE DI AIC

Automazioni Industriali
Capitanio ha scelto una
piattaforma ERP
moderna, integrata
con soluzioni verticali
e Analytics, per sostenerne
l'espansione internazionale

60



FIELD SERVICE, L'EVOLUZIONE DELL'ASSISTENZA SUL CAMPO

Un approccio connesso,
integrazione e intelligente
per migliorare efficienza,
redditività e
soddisfazione del
cliente

30



PROFIT PEOPLE PLANET

Un nuovo modo di fare
impresa

44



EOS SOLUTIONS TRA LE TOP IMPRESE ESG IN ITALIA AL SUSTAINABILITY AWARD 2025

La tecnologia al servizio
della sostenibilità, un
impegno che premia!

32



TECNOLOGIA E SOSTENIBILITÀ, TRA FUNZIONALITÀ EVOLUTE E NUOVE NORMATIVE

Come EOS Solutions
accompagna le imprese
nella gestione operativa
della sostenibilità, in un
quadro europeo in rapida
evoluzione

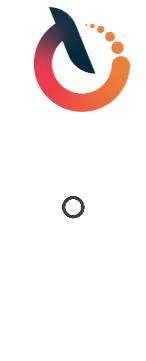
46



ALL'A&T 2025 DI VICENZA LE NUOVE SOLUZIONI EOS PER LA FABBRICA DIGITALE 5.0

Dall'interazione uomo-
macchina alla sostenibilità:
la smart factory del futuro è
AI-driven

64



OLTRE L'ERP. L'ECOSISTEMA EOS CHE EVOLVE CON LE NUOVE ESIGENZE DEL BUSINESS

A Directions EMEA 2025,
EOS Solutions consolida
il proprio ruolo di ISV:
un ecosistema di app in
continua evoluzione,
al servizio della
trasformazione digitale



**QUANDO AZIENDA
E CONTESTO
CRESCONO
VELOCEMENTE, IL
RISCHIO È CHE IL
'SENTIRE COMUNE'
SI DILUISCA.
I VALORI SONO LA
BUSSOLA PER NON
PERDERE LA ROTTA**

Roberto Finotti
Direttore commerciale
di EOS Solutions



I VALORI EOS: UNA BUSSOLA CONDIVISA PER GUIDARE CRESCITA E TRASFORMAZIONE

In un periodo di crescita straordinaria – segnato da un'evoluzione che ha interessato più di 150 persone nell'arco degli ultimi due anni e di grande accelerazione tecnologica dovuta all'AI, EOS Solutions ha sentito l'esigenza di ridefinire e rilanciare la propria cultura aziendale. Un nuovo ecosistema di Vision, Mission e Valori, non una rivoluzione ma un "restyling", diventa la bussola per orientare le scelte di tutti i giorni e riportare il cliente al centro dell'azione.



In un'azienda in piena crescita, che conta oggi oltre 560 persone, mantenere vivo e condiviso il DNA originario è una sfida cruciale. È da questa esigenza, unita a una trasformazione digitale che ha rivoluzionato abitudini, modi di lavorare e relazioni, che nasce il percorso di ridefinizione di Vision, Mission e Valori di EOS Solutions. Ne parliamo con Roberto Finotti, direttore commerciale di EOS Solutions.

- **Da dove nasce l'esigenza di riformulare l'ecosistema di valori aziendali?**

L'esigenza è nata in modo quasi fisiologico. Quando un'azienda raddoppia le proprie dimensioni in poco tempo, accogliendo tantissime nuove persone, e il contesto in cui opera subisce una trasformazione tecnologica epocale, è naturale che il "sentire comune" si diluisca. Ci siamo accorti che rischiavamo di perdere quel legame diretto con il cliente che ci ha sempre contraddistinto. Proprio per tenere vivo e vitale tale legame siamo partiti riorganizzando l'azienda e creando reparti come il **Customer Success**.

Ma l'organizzazione aziendale da sola non basta, se non c'è una solida cultura che la sorregge. Volevamo che tutti, dal programmatore neoassunto al project manager più esperto, capissero la **"reason why"** di questa scelta. Per noi, il cliente non è un destinatario, ma il centro nevralgico di ogni nostra attività.

Quindi non si tratta di un cambio di rotta, ma di un ritorno alle origini?

Esattamente. È un "restyling", un perfezionamento. Non stiamo abbandonando la nostra storia, ma la stiamo rendendo esplicita e condivisa. Quando abbiamo iniziato nel 2000 avevamo ben chiaro il nostro focus: **il valore generato per il cliente veniva prima di qualsiasi altra cosa**. Questa filosofia non l'abbiamo mai abbandonata, ma con l'ingresso di tanti nuovi colleghi – ognuno con esperienze e culture aziendali diverse – e con l'impatto del Covid, che ha modificato le abitudini lavorative, abbiamo sentito il bisogno di consolidare e di ribadire cosa ci rende EOS.

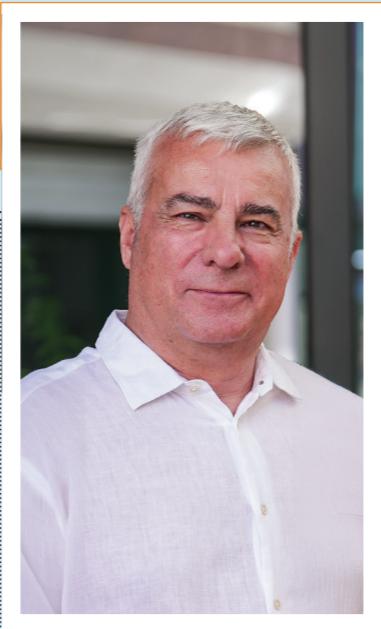
Volevamo che i principi originari dell'azienda divenissero patrimonio di tutti.

• Quali sono i pilastri di questo nuovo ecosistema valoriale?

I valori sono il cuore di questo percorso. Abbiamo lavorato per renderli più chiari, attuali e incisivi. Abbiamo inserito esplicitamente concetti come **trasparenza, inclusione e sostenibilità**, che per noi sono sempre stati importanti ma che meritavano una menzione esplicita. Abbiamo sottolineato la **proattività** e dato un titolo più forte al **miglioramento continuo**. E, non da ultimo, abbiamo inserito un riferimento all'**Intelligenza Artificiale**, perché è la tecnologia che sta ridefinendo il nostro settore e il modo in cui portiamo innovazione ai clienti. La missione è stata riscritta per essere più chiara: vogliamo **"modellare ogni progetto sulle reali esigenze del cliente, per ottenere risultati misurabili e condivisi"**. Non siamo semplici fornitori, ma partner che contribuiscono attivamente al successo delle imprese che ci scelgono.

• Uno dei valori cardine è **"Presenza e Vicinanza"**. Cosa significa oggi, nell'era dello smart working?

È forse il punto più delicato e importante. Pur essendo uno dei nostri valori cardine, dopo il Covid le call da remoto sono diventate una consuetudine a discapito degli incontri sul campo, nelle sedi dei clienti. Per questo riaffermiamo con forza questo valore, perché le persone **"face to the client"** siano fisicamente lì, per capire meglio i sentimenti del cliente e percepire le esigenze inespresse, tutte cose che in una call non possono emergere chiaramente. In quest'ottica va letta anche la nostra presenza sul territorio. Avere 12 sedi in Italia non ha senso solo per un vantaggio competitivo, ma anche per permettere ai nostri consulenti di fare 30 km invece di 200 per andare dal cliente e di conoscere perfettamente il contesto territoriale in cui si opera.



Roberto Finotti
Direttore commerciale
di EOS Solutions

• Qual è il prossimo passo? Come verranno "calati" questi valori nella quotidianità aziendale?

Dopo la presentazione ufficiale al Christmas Meeting, seguirà un piano di comunicazione interna con il coinvolgimento di tutti i manager, che sono i primi a dover essere ingaggiati per trasferire questa visione. Non vogliamo che restino parole su un documento di presentazione, ma che diventino il criterio con cui prendiamo decisioni, affrontiamo le criticità e ci relazioniamo con i clienti. L'obiettivo concreto è portare le persone – consulenti, commerciali, project manager – a **"vivere"** la realtà produttiva del cliente. Non solo per questioni specifiche, ma per costruire una relazione. Perché nel nostro business, quello che fa la singola persona ha un peso enorme.

• In che modo questo si lega all'innovazione tecnologica, core business di EOS?

Tutto è connesso. Crediamo fortemente nell'innovazione e nel portare valore al cliente. Oggi con l'AI non si tratta solo di ottimizzare processi, ma di ripensare completamente prodotti e servizi. Il nostro ruolo è accompagnare i clienti in questo cambiamento di paradigma. E per farlo al meglio, dobbiamo essere prima di tutto noi ad avere una bussola chiara: i nostri valori. Perché la tecnologia più avanzata, senza le persone giuste e senza una direzione condivisa, non basta.

VALORI



EMPATIA E INCLUSIONE

Valorizziamo unicità e diversità, costruendo relazioni basate su fiducia e coerenza.



VALORE DELLE PERSONE

Il nostro valore nasce dalle persone, dal lavoro di squadra e da un ambiente trasparente.



INNOVAZIONE

Portiamo benefici tangibili con soluzioni tecnologiche Microsoft, basate su AI, orientate alla crescita sostenibile.



RESPONSABILITÀ

Ci impegniamo per il successo del cliente, unendo le nostre competenze alle soluzioni Microsoft.



PRESENZA E VICINANZA

Siamo presenti sul territorio e vicini alle sfide quotidiane dei clienti.



MIGLIORAMENTO CONTINUO

Investiamo nella crescita delle persone e agiamo in modo proattivo per superare le aspettative.





**PER NOI CRESCERE
NEL TERRITORIO
SIGNIFICA
PARTECIPARE AL
SUO SVILUPPO,
METTENDO AL
CENTRO LE PERSONE
E CONDIVIDENDO
SFIDE E OBIETTIVI**

Sara Codispoti
Implementation Manager
di EOS Solutions Cuneo

+

+

+

+

+

+

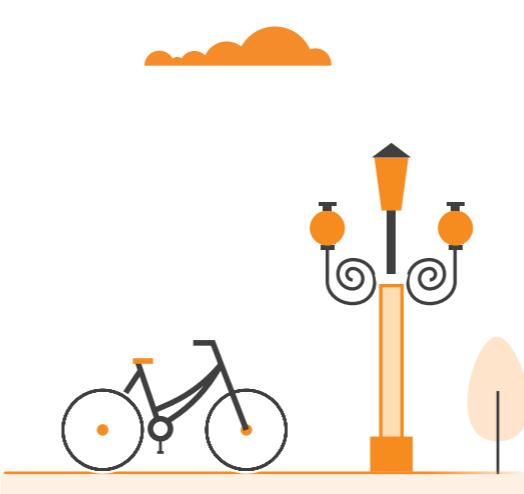
+

+

+



Sara Codispoti, Implementation Manager di EOS Solutions Cuneo, racconta cosa significa per EOS Solutions essere vicini alle imprese, comprenderne le necessità e accompagnarle nella trasformazione digitale basata sull'AI.



SUL TERRITORIO, VICINO ALLE IMPRESE

La prossimità come valore: come EOS Solutions supporta l'innovazione tecnologica delle aziende piemontesi

La prossimità al cliente è un valore centrale per EOS Solutions. Essere presenti sul territorio significa essere parte attiva dell'ecosistema locale, condividere la quotidianità delle imprese, comprenderne i ritmi e le esigenze reali. **In Piemonte questo approccio prende forma nelle sedi di Torino e Cuneo**, dove opera un team di circa settanta professionisti tra sviluppatori, consulenti e specialisti del customer service.

La varietà produttiva del territorio consente a EOS Solutions di collaborare con realtà appartenenti a settori molto diversi: **dall'agroalimentare alla**

meccanica avanzata, dal retail alla logistica sanitaria, dai sistemi per la mobilità fino al settore orafo. In ciascuno di questi ambiti, la tecnologia rappresenta uno strumento per sostenere la crescita, rendere i processi più efficienti e facilitare le decisioni strategiche.

In questo contesto imprenditoriale dinamico e orientato all'innovazione, EOS Solutions si propone come partner tecnologico in grado di accompagnare le aziende nell'adozione di soluzioni digitali e AI-driven, con un approccio graduale, sostenibile e costruito a partire dalle necessità concrete di chi opera sul territorio.

Qual è il valore strategico della prossimità al cliente?

In EOS Solutions crediamo profondamente nella territorialità come valore. **Per noi crescere nel territorio** significa crescere con il territorio, contribuendo al suo sviluppo non solo attraverso l'innovazione tecnologica, ma **mettendo al centro le persone**.

Essere presenti non vuol dire solo avere una sede, bensì lavorare al fianco delle imprese: **condividere le sfide, comprendere i processi e le priorità** del tessuto produttivo locale.

Questa vicinanza ci permette di instaurare relazioni continuative, basate sull'ascolto e sul confronto.

Conoscere da vicino il contesto operativo delle aziende ci aiuta a **interpretare i bisogni reali, anticipare le criticità e proporre soluzioni sostenibili**, coerenti con le dinamiche del territorio e integrate nella reale operatività di chi le utilizza.

In che modo supportate le aziende nella trasformazione digitale AI Driven?

Nei confronti delle aziende con cui lavoriamo non ci poniamo solo come fornitori di tecnologia, ma come partner strategici.

Accompagniamo le imprese nelle loro scelte, portando soluzioni concrete e innovative, grazie anche all'AI integrata nei prodotti Microsoft.

L'intelligenza artificiale ci permette di semplificare i processi e rendere più fluide le attività operative: dall'automatizzazione delle pratiche amministrative alla riduzione del carico di lavoro, fino alla generazione di previsioni finanziarie e commerciali più accurate.

È possibile **ottimizzare la pianificazione della produzione, potenziare il customer service** rendendolo conversazionale con l'AI, **personalizzare i processi decisionali**, grazie a dati sempre più predittivi, contestualizzati e facilmente interpretabili.

In questo modo l'innovazione diventa parte integrante della gestione quotidiana dell'azienda.

- In **EOS Solutions**, il rapporto con le imprese del territorio è spesso definito "collaborativo".

In concreto, cosa significa?

Significa costruire soluzioni insieme, sviluppandole a partire dalle esigenze specifiche delle imprese. Quello del territorio

piemontese è un tessuto imprenditoriale capace di innovare restando al tempo stesso fedele ai propri valori. Presenta realtà molto diverse tra loro e questa varietà ci ha insegnato che ogni azienda ha un proprio modo di crescere.

Il nostro compito è comprenderlo a fondo, valorizzarlo e supportarlo con strumenti che si integrino nella quotidianità, senza stravolgerla. La collaborazione si traduce in dialogo costante, scambio di competenze e obiettivi condivisi. È così che si costruisce fiducia e che l'innovazione diventa un'evoluzione naturale, non un cambiamento imposto dall'esterno.

Principali filiere produttive supportate da

EOS SOLUTIONS IN PIEMONTE

TORINO

	6	Automotive		3	Commerce
	3	High Tech		3	Financial Services
	2	Discrete Manufacturing		1	Fabbricazione prodotti in gomma
	1	Fornitore di energia		1	Professional service
	1	Corsi di formazione		1	Chemical Plastic
	1	Recupero materiali		1	Food & Beverage

BIELLA

	1	Discrete Manufacturing		1	Tessile
	3	Financial Services			

CUNEO

	3	Food & Beverage		3	Professional service
	2	Process Manufacturer		1	Engineering Metal
	1	Distribution retail			

ALESSANDRIA

	2	Fabbriche		2	Oro e preziosi
	2	High Tech		1	Automotive
	1	Engineering			

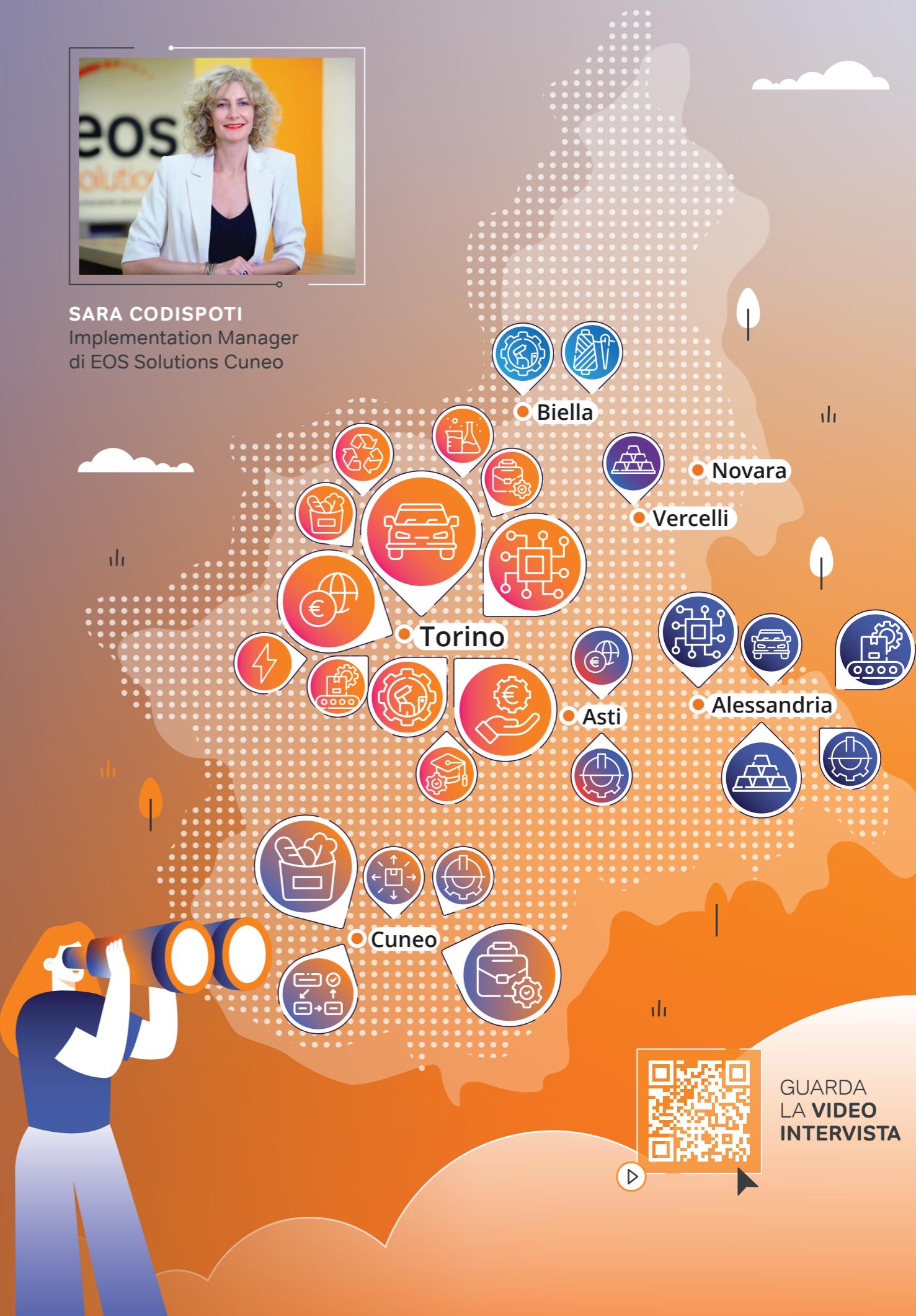
ASTI

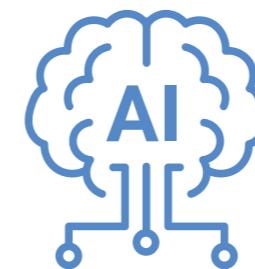
	1	Commerce/ High Tech		1	Engineering/ Manufacturing
--	---	---------------------	--	---	----------------------------



SARA CODISPOTI

Implementation Manager
di EOS Solutions Cuneo





L'intelligenza artificiale sta trasformando il modo in cui le organizzazioni interpretano dati, processi e decisioni. Non si tratta solo di introdurre nuove tecnologie, ma di valorizzare le capacità delle persone, ampliandone il potenziale attraverso strumenti intelligenti. Un cambiamento culturale che richiede visione, metodo e partner capaci di guidare la trasformazione.

IL VALORE DELL'UOMO NELL'ERA DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Potenziare competenze, dati e decisioni attraverso nuovi strumenti

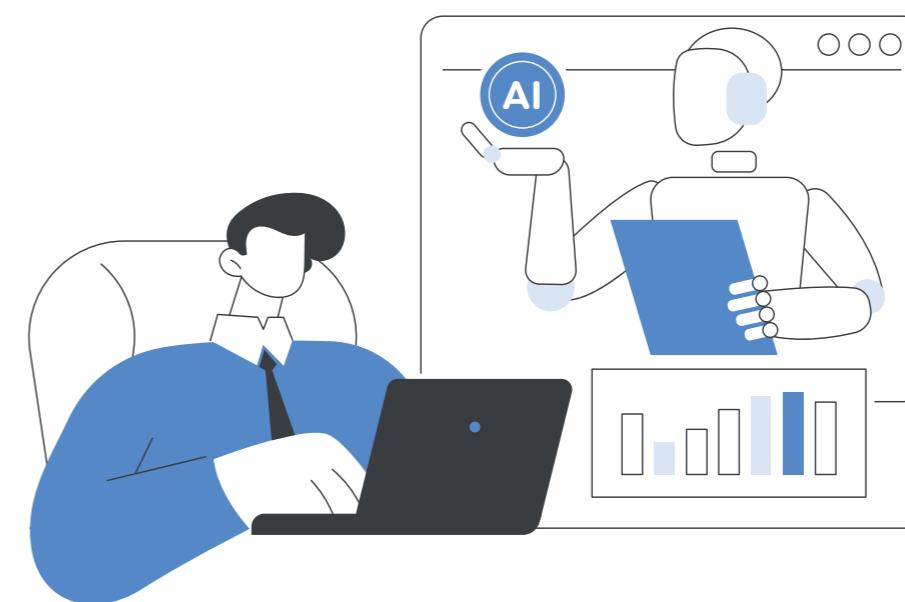
Viviamo un momento in cui l'intelligenza artificiale è diventata una leva reale per ripensare il modo in cui lavoriamo, analizziamo le informazioni e prendiamo decisioni. L'AI non sostituisce le competenze delle persone: le estende, le rafforza, le rende più rapide e consapevoli. È una tecnologia che amplifica l'intelligenza umana, aiutando a interpretare meglio i dati, ridurre la complessità e liberare tempo da attività ripetitive per concentrarsi su ciò che genera valore.

Le imprese si trovano oggi davanti a una trasformazione che non riguarda solo l'adozione di strumenti innovativi, ma una revisione più profonda dei processi, delle responsabilità e della cultura organizzativa. Per cogliere i vantaggi dell'AI serve un approccio maturo e strutturato: capire dove può portare benefici concreti, come

integrarla in modo armonico nei flussi di lavoro, quali competenze occorre sviluppare per utilizzarla in modo responsabile e sostenibile.

In questo percorso di evoluzione, il ruolo delle persone resta centrale. L'AI è un abilitatore che amplifica la loro capacità di analisi, creatività e decisione; accompagna, non sostituisce. La tecnologia diventa così un alleato quotidiano per migliorare produttività, qualità del dato e rapidità dei processi, senza perdere la dimensione umana che guida l'innovazione.

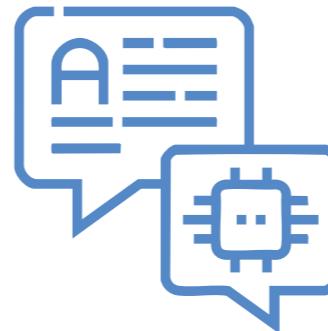
All'interno di questo scenario, **EOS Solutions** svolge un ruolo strategico. Grazie alla collaborazione storica con **Microsoft**, mette a disposizione delle aziende strumenti di intelligenza artificiale affidabili, integrati e progettati per potenziare il lavoro delle persone. Ma soprattutto, EOS offre una guida concreta: aiuta le organizzazioni a definire una visione, a valutare le opportunità reali dell'AI, a introdurre competenze e governance, affinché la tecnologia diventi un motore di crescita e non una complessità da gestire.





**UN CRM CHE
ASCOLTA NON È PIÙ⁺
UN DATABASE,⁺
MA UN SENSORE⁺
DELL'ORGANIZZAZIONE.⁺
TI MONITORA⁺
LA QUALITÀ⁺
DELL'ESPERIENZA⁺
CLIENTE,⁺
SUGGERENDO⁺
MIGLIORAMENTI⁺
E CORRETTIVI⁺**

Luca Borio
Azure & AI Presales
Specialist di EOS Solutions



DAI DATI AL DIALOGO: COME L'AI CONVERSAZIONALE STA TRASFORMANDO LA RELAZIONE CON I CLIENTI

Le piattaforme di CRM non sono più silos di dati statici da popolare, ma ecosistemi dinamici con cui interagire. Grazie all'AI generativa e alla voce, il rapporto tra azienda e cliente diventa una conversazione continua, empatica e predittiva. Luca Borio ci guida alla scoperta di questa rivoluzione.



Intervista a Luca Borio, Azure & AI Presales Specialist di EOS Solutions, sulla svolta antropologica dell'intelligenza artificiale nel customer relationship management

Da anni si parla di digitalizzazione dei processi aziendali, spesso con l'obiettivo di renderli più rapidi ed efficienti. Oggi, con l'avvento dell'Intelligenza Artificiale generativa e conversazionale, non stiamo solo ottimizzando un processo ma ne stiamo ridefinendo la natura più profonda.

Il Customer Relationship Management (CRM) è uno degli ambiti in cui questo cambiamento è più evidente e dirompente. Non si tratta più di un archivio di dati da implementare e aggiornare, ma di un interlocutore con cui collaborare. Per comprendere le implicazioni di questa transizione epocale - che tocca non solo la tecnologia, ma il modo stesso in cui le aziende pensano e interagiscono - abbiamo intervistato **Luca Borio, Azure & AI Presales Specialist di EOS Solutions**. La sua visione ci aiuta a tracciare la rotta di un futuro in cui il CRM non è uno strumento, ma un collega conversazionale.

- **Partiamo dal presente, per anni abbiamo compilato campi in un CRM. Oggi, grazie a soluzioni come Dynamics 365 Customer Service integrato con Copilot e Azure AI Speech, basta parlare. Ci spiega questa transizione epocale?**

È una svolta antropologica. Per decenni, l'informatica ci ha chiesto di adattarci al suo linguaggio: prima i comandi testuali, poi il mouse, poi i form da compilare. Oggi, con l'AI generativa conversazionale, sono le macchine ad adattarsi al nostro linguaggio naturale. **La voce riduce la distanza più profonda: quella tra il modo in cui pensiamo e il modo in cui le macchine tradizionalmente ci hanno chiesto di parlare.** Non si compila più un gestionale, si spiega cosa è successo con un cliente. La differenza è abissale.



In concreto, cosa succede in una chiamata di assistenza potenziata da queste tecnologie?

Immaginiamo una chiamata a un helpdesk. Con **Dynamics 365 Customer Service**, **Copilot for Service** e **Azure AI Speech** attivi, accade tutto in tempo reale:

La conversazione viene **trascritta** e compresa istantaneamente.

Copilot analizza il tono di voce del cliente, riconoscendo frustrazione, urgenza o perplessità.

In base al contesto, **propone all'operatore la risposta più appropriata**, pescando dalla knowledge base aziendale.

Compila automaticamente il ticket nel CRM, liberando l'operatore dalla digitazione.

È evidente con questo esempio che l'obiettivo non è solo risolvere il problema, ma **trasformare l'assistenza da centro di costo a motore di conoscenza aziendale**. Ogni chiamata diventa un dato che alimenta un modello predittivo, aiutandoci a individuare pattern ricorrenti e ad anticipare le criticità.

Quindi non è un semplice chatbot più evoluto, ma un cambio di paradigma...

Esattamente. Non è delega cieca, è **collaborazione**. È quello che chiamo "approccio Human-in-the-Loop". L'AI non sostituisce l'operatore umano, lo **aumenta**. Durante la chiamata, Copilot può suggerire: "Prova a riformulare la risposta in modo più rassicurante" o evidenziare parole chiave. Secondo i dati Microsoft, questo aumenta la produttività del 30% e migliora il clima di lavoro.

L'AI generativa non è fatta per sostituire le persone, ma per spostare le persone su attività a maggior valore.

Parliamo di "ecosistema". Copilot oggi non è più un assistente singolo...

Il 2025 è stato l'anno in cui **Copilot è diventato un ecosistema di intelligenze**. Oggi non abbiamo più un solo assistente, ma una rete di agenti specializzati: **Copilot Agents** per processi specifici in HR, Finance o Operations, e **Copilot Groups** dove fino a 32 persone collaborano con l'AI in tempo reale. È la fine dell'applicazione come isola. **Copilot è il filo conduttore dell'intelligenza aziendale**: un agente in Dynamics può "parlare" con uno in Finance per verificare lo stato di un pagamento, creando un flusso di dati continuo e conversazionale.

Tutto questo "ascolto" solleva questioni cruciali su privacy e sicurezza. Come si gestiscono?

La fiducia è il vero fattore competitivo nell'era dell'AI generativa. Se una tecnologia ascolta sempre, deve anche saper **dimenticare**. Microsoft, con il **Responsible AI Standard v2**, e l'Europa, con l'**AI Act**, hanno definito standard rigorosi. I dati vocali sono crittografati, l'uso è vincolato al consenso e i modelli sono progettati per la trasparenza. **Un'AI che ascolta deve anche dichiarare quando non sa qualcosa, senza 'inventare' risposte**. È un approccio fondamentale per costruire credibilità. L'obiettivo non è sorvegliare, ma migliorare.

Qual è, in conclusione, il futuro del CRM conversazionale?

Il futuro è un **ecosistema aziendale capace di ascoltare**. Un luogo di lavoro in cui Copilot diventa la voce dell'intelligenza collettiva, che restituisce tempo e attenzione alle persone. **Non è la macchina che diventa più umana**. È l'uomo che, grazie alla macchina, può tornare ad esserlo di più, dedicandosi alla creatività, all'empatia e alle relazioni umane più complesse. Il CRM del futuro non sarà uno strumento che usiamo, ma un collega conversazionale con cui collaboriamo.

SI PUÒ FARE!

Con l'obiettivo di portare le potenzialità dell'AI direttamente nelle mani dei clienti, EOS lancia:
"YES AI CAN"

il nuovo contest dedicato a chi vuole trasformare un'idea in un progetto concreto.

COME FUNZIONA?

Tre aziende selezionate avranno l'opportunità di sviluppare insieme ad EOS un PoC – Proof of Concept, una demo rapida e mirata pensata per rispondere alla domanda fondamentale: si può fare?

Il cliente può sottoporre una proposta di PoC su un caso reale di applicazione dell'AI in azienda. Le 3 migliori proposte sono selezionate ed entrano nell'iniziativa "YES AI CAN".

Il PoC consente di testare un'idea in modo rapido e misurabile, senza investire subito in un progetto completo. I clienti lavoreranno fianco a fianco con i team di sviluppo EOS per definire KPI di progetto, sviluppare la soluzione e valutarne la fattibilità tecnica. Grazie a dataset ridotti o sintetici, servizi cloud standard e un approccio lean, ogni PoC sarà un percorso concreto di collaborazione e innovazione.

IL PERCORSO

I progetti selezionati seguiranno un percorso strutturato: workshop di scoping, sviluppo tecnico del PoC e presentazione finale all'evento clienti che si terrà nella prima parte del 2026.

COSA SI VINCE?

"YES AI CAN" è l'occasione per vedere un'idea diventare realtà, condividere know-how e dimostrare concretamente il valore dell'innovazione AI.



I 3 PILASTRI DEL CRM CONVERSAZIONALE SECONDO EOS



ASCOLTO EMPATICO:

L'AI non sente solo le parole, ma interpreta il tono, l'emozione e il contesto, trasformando ogni interazione in un'opportunità per rafforzare la relazione.



AZIONE CONTESTUALE:

Gli agenti AI non si limitano a rispondere, ma agiscono autonomamente tra i sistemi (ad es. creando un ticket, aggiornando un ordine) basandosi sul contenuto della conversazione.



SICUREZZA E GOVERNANCE:

Un approccio "privacy-by-design" e strumenti di governance intelligenti garantiscono che l'ascolto avvenga nel pieno rispetto delle normative e dell'etica aziendale.



LUCA BORIO
Azure & AI Presales Specialist
EOS Solutions.

"La cultura dell'AI non è quella del controllo, ma dell'apprendimento continuo. Bisogna disimparare per riprogrammare i processi aziendali. Il CRM conversazionale è il banco di prova più importante per questa trasformazione culturale."

+	+	+	+
+	+	+	+
+	+	+	+



**CON L'AI, BASTA UNA
SEMPLICE DOMANDA
PER OTTENERE UNA
RISPOSTA IMMEDIATA
E RISPARMIARE ORE
DI LAVORO**



MICROSOFT COPILOT RIVOLUZIONA L'OPERATIVITÀ NEL COMMERCIO ALL'INGROSSO

Un alleato prezioso per prendere decisioni migliori, più velocemente

Con Microsoft Copilot e EOS Solutions, l'intelligenza artificiale entra nei processi della distribuzione all'ingrosso: semplifica le attività, migliora l'efficienza e offre una visione più chiara grazie a dati sempre aggiornati.

Il settore del commercio all'ingrosso sta vivendo una trasformazione profonda. Le-commerce B2B cresce rapidamente, la digitalizzazione accelera, i canali di vendita si moltiplicano e i clienti chiedono tempi rapidi e servizi personalizzati. Allo stesso tempo, costi e approvvigionamenti diventano più difficili da prevedere, mentre la gestione delle scorte richiede tracciabilità, dati aggiornati e decisioni tempestive.

In questo contesto, la sfida non è solo vendere di più, ma essere più efficienti: ridurre gli sprechi, evitare errori, collegare i reparti e mantenere il controllo su ogni fase, dal magazzino alla contabilità.

Chi lavora nell'ingrosso lo sa bene: in una giornata tipo ci sono decine di decisioni da prendere in poco tempo - riordinare articoli, aggiornare listini, verificare giacenze, seguire spedizioni. Fino a poco tempo fa, tutto questo significava lavorare con strumenti che non dialogavano tra loro, esportare file, confrontare tabelle e aggiornare i dati manualmente.

Oggi, grazie all'AI, bastano pochi secondi per ottenere informazioni cruciali. È sufficiente porre una domanda, come: "Quali clienti non hanno effettuato ordini negli ultimi 3 mesi?" oppure "Quali articoli sono sotto scorta minima e necessitano di una proposta d'ordine?" per ottenere una risposta chiara e immediata, risparmiando ore di lavoro.

Con l'integrazione di **Microsoft Copilot in Dynamics 365 Business Central**, l'AI cambia radicalmente il modo di lavorare nella distribuzione all'ingrosso: interpreta i dati, anticipa le esigenze e aiuta a prendere decisioni rapide e informate. In pochi istanti, ciò che prima richiedeva controlli manuali o analisi complesse diventa immediatamente disponibile e pronto all'uso. È un nuovo approccio al lavoro: più veloce, efficiente e basato su dati sempre aggiornati.

Per supportare le aziende a sfruttare al meglio l'AI, EOS Solutions ha creato le "**Microsoft 365 Copilot Masterclass**": percorsi formativi su misura in cui i partecipanti utilizzano Copilot su attività reali, imparando ad automatizzare le operazioni, velocizzare le analisi e migliorare l'efficienza.

Con l'adozione dell'AI, i processi aziendali diventano più intelligenti, integrati e predittivi. **EOS Solutions affianca le imprese in questo cambiamento**, aiutandole a restare al passo e a migliorarsi continuamente, trasformando la tecnologia in un vantaggio concreto.



Scopri
**Microsoft 365
Copilot
Masterclass**



AI, SICUREZZA E CAPITALE UMANO: LA NUOVA FRONTIERA DELLA TRASFORMAZIONE DIGITALE SECONDO EOS



factorial

QUANDO L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE DIVENTA ALLEATA DEL LAVORO

EOS Solutions sigla una partnership strategica con Factorial per portare alle imprese italiane una nuova generazione di soluzioni HR intelligenti e sicure

EOS Solutions amplia la propria offerta digitale con l'ingresso di un nuovo partner internazionale: Factorial, scale-up europea specializzata nella digitalizzazione dei processi HR e finanziari. Dalla collaborazione nasce un ecosistema integrato che unisce competenze consulenziali conoscenza del territorio e innovazione AI, offrendo alle imprese strumenti avanzati per gestire persone, dati e decisioni in modo più intelligente.

A blue icon featuring a magnifying glass with a circular outline, positioned above a small building silhouette.

CHI È FACTORIAI

Scale-up internazionale fondata a Barcellona nel 2016, oggi conta oltre **14.000 clienti in 10 paesi** e **più di 1.400 collaboratori**. La piattaforma integra moduli HR, in un unico ambiente cloud.

Da sempre impegnata a sostenere la trasformazione digitale delle imprese, EOS Solutions compie un nuovo passo nella costruzione del proprio ecosistema tecnologico. La collaborazione strategica con **Factorial**, una delle scale-up europee più dinamiche nel settore HR Tech, amplia l'offerta EOS con una soluzione dedicata alla gestione delle persone e all'automazione dei processi organizzativi.

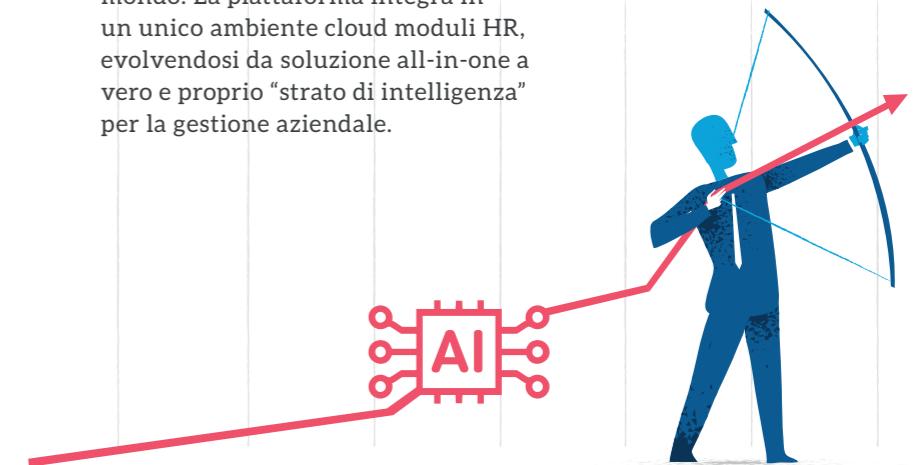
La partnership nasce con un obiettivo chiaro: **fornire alle aziende italiane strumenti di nuova generazione** per semplificare le attività amministrative, migliorare l'esperienza dei dipendenti e potenziare le decisioni manageriali grazie all'intelligenza artificiale.

Factorial rappresenta oggi una realtà internazionale in forte crescita, con oltre 14.000 clienti in più di dieci Paesi e 1.400 collaboratori nel mondo. La piattaforma integra in un unico ambiente cloud moduli HR, evolvendosi da soluzione all-in-one a vero e proprio "strato di intelligenza" per la gestione aziendale.

Factorial ha realizzato un ecosistema che coniuga competenze e innovazione. Una piattaforma che si integra in modo naturale con le soluzioni EOS, creando una sinergia che combina **l'esperienza consulenziale e la conoscenza del territorio** maturate da EOS con **la spinta tecnologica e la cultura AI-driven di Factorial**.

Il risultato è un ambiente digitale completo e flessibile, capace di accompagnare le imprese in ogni fase del loro percorso di crescita, dalla gestione dei dati HR fino all'analisi strategica delle performance.

Questa collaborazione si fonda su valori comuni: efficienza, sicurezza dei dati e valorizzazione del capitale umano – i tre pilastri su cui EOS costruisce da sempre la propria visione di impresa digitale.



Factorial One: l'intelligenza artificiale collaborativa

Presentato di recente durante l'evento Factorial Next: AI Edition 2025, **Factorial One** rappresenta la nuova frontiera dell'intelligenza artificiale applicata alla gestione aziendale.

Non è un semplice chatbot, ma un **collega digitale** capace di comprendere il contesto, interpretare i dati aziendali e agire direttamente nei flussi di lavoro. Integrato con i moduli HR, payroll e finance, **Factorial One** genera report, elabora previsioni e suggerisce azioni strategiche, gestendo fino all'80% delle attività operative di base.

- “L'AI di Factorial One non si limita a rispondere alle domande: comprende il contesto operativo e strategico dell'azienda”, spiega Ilya Zayats, Chief Technology Officer di Factorial.

“Grazie all'integrazione nativa con i dati HR e finanziari, il nostro agente è in grado di fornire insight e azioni realmente utili. È questo passaggio – dalla conversational AI alla decision-making AI – che crea valore concreto per i leader aziendali.”

Un approccio che si fonda su una visione chiara della sicurezza e della governance dei dati.

“I dati HR sono estremamente sensibili”, continua Zayats. “Per questo **One risponde solo con informazioni a cui l'utente ha diritto di accesso** e comunica chiaramente quando non dispone di risposte certe. È controtintuitivo, ma fondamentale per costruire fiducia. Tutti i dati vengono trattati nel pieno rispetto del GDPR, in ambienti completamente sicuri.”



• “Per arrivare davvero alle imprese italiane serve un ecosistema di partner forti e radicati nel territorio”, spiega Andrea Galimberti, Director of Partnerships & Strategy di Factorial.

• “EOS Solutions conosce profondamente le realtà locali e il tessuto delle PMI, e condivide con noi la visione di una trasformazione digitale fondata su sicurezza, efficienza e valorizzazione delle persone.”

L'accordo tra EOS e Factorial consolida quindi una collaborazione che va oltre il software: **un'alleanza strategica** per portare l'intelligenza artificiale dentro i processi quotidiani, in modo utile, sicuro e accessibile.

Con **Factorial One**, l'intelligenza artificiale da generativa diventa **collaborativa**, smette di essere un concetto astratto e diventa uno **strumento concreto di collaborazione**.

Non sostituisce le persone, ma le affianca, liberandole da attività ripetitive e restituendo tempo, attenzione e spazio alle relazioni umane. È la direzione verso cui si muove anche la visione di EOS Solutions: un futuro digitale in cui **tecnologia e capitale umano coesistono**, rafforzandosi a vicenda.

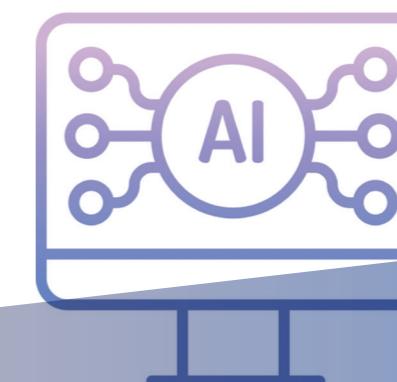
I VALORI CONDIVISI DELLA PARTNERSHIP

- INNOVAZIONE AI E AUTOMAZIONE DEI PROCESSI

- SICUREZZA DEI DATI E CONFORMITÀ GDPR/AI ACT

- CENTRALITÀ DELLE PERSONE E SEMPLIFICAZIONE DEL LAVORO

- ECOSISTEMA DIGITALE INTEGRATO EOS + FACTORIAL



JORDI ROMERO
CEO di Factorial

“Nessuno conosce il tuo lavoro meglio di te”, ha spiegato Jordi Romero, CEO di Factorial. “Per questo abbiamo creato un agente che collabora con te, riducendo il carico amministrativo e fornendo dati chiave per guidare meglio il team.”



**L'AI È IL PIÙ
POTENTE
MOLTIPLICATORE
DI INTELLIGENZA
UMANA DAI TEMPI
DELL'INVENZIONE
DELLA SCRITTURA.
IL MANAGER CHE
LA IGNORA NON
STA RESISTENDO
AL FUTURO:
STA DIVENTANDO
IRRILEVANTE**

Giovanni Giamminola
CEO di Systemic Zero e autore
de "Il Manager Potenziato"



DAL MANAGER TRADIZIONALE AL LEADER POTENZIATO: L'AI COME ALLEATA STRATEGICA

L'intelligenza artificiale non sostituisce il manager, ma lo eleva. È questa la visione di Giovanni Giamminola, che nel suo libro "Il Manager Potenziato" traccia la rotta per una leadership potenziata, in cui l'AI diventa il collega digitale strategico per decisioni più veloci, approfondite e consapevoli.

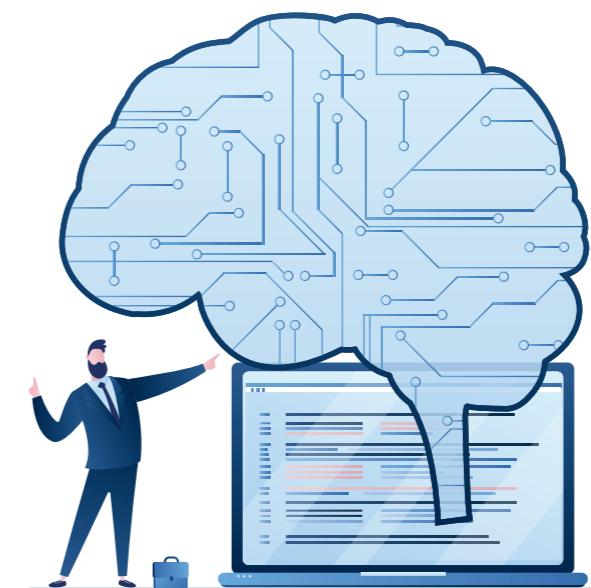


Intervista a Giovanni Giamminola, CEO di Systemic Zero e autore de "Il manager potenziato", sulla fusione tra intelligenza umana e artificiale nella guida aziendale

Da Milano al panorama nazionale dell'innovazione, Giovanni Giamminola si è imposto come una delle voci più autorevoli sul tema dell'intelligenza artificiale applicata al management. CEO della società Systemic Zero e autore de "Il Manager Potenziato", Giamminola non parla di fantascienza, ma di un cambiamento concreto che sta già rivoluzionando il modo di guidare le aziende. Lo incontriamo per capire come i leader possano non solo adattarsi a questa trasformazione, ma trarne un rilevante vantaggio competitivo.

Partiamo dal titolo del suo libro: "Il Manager Potenziato". Perché proprio "potenziato"? Cosa distingue questo manager da quello tradizionale?

Il manager tradizionale spesso annega nei dati e nelle routine. Quello potenziato, invece, ha una "estensione digitale" che lo affianca. L'AI non è un sostituto, ma un moltiplicatore: elabora informazioni in tempo reale, suggerisce scenari, anticipa rischi. Libera il leader dalle attività ripetitive e gli restituisce il tempo per fare ciò che solo l'uomo sa fare: **guidare, ispirare e prendere decisioni strategiche** basate su intuizione ed esperienza. La potenza non sta nella tecnologia in sé, ma nella **fusione** tra le capacità umane e quelle artificiali.



- **Lei definisce l'AI "apolitica e inevitabile". Cosa intende esattamente?**

Apolitica perché è uno **strumento tecnologicamente neutro**. Come sostengo da tempo, l'AI è come l'elettricità: non ha **colore politico, ma dipende dall'uso che se ne fa**. È inevitabile perché la trasformazione è già in atto. Resisterle significa **condannare la propria azienda all'irrilevanza**. La scelta non è se adottare l'AI, ma come farlo in modo etico, strategico e vantaggioso per l'intera organizzazione.

Nel suo pensiero emerge una critica alla "sovrastruttura ideologica" che spesso accompagna il dibattito sull'AI. Può spiegare meglio?

Troppi spesso l'AI viene narrata come salvezza o apocalisse. Io credo che non sia né l'una né l'altra: è una lente cognitiva. Come il cannocchiale di Galileo, non cambia le stelle ma il modo in cui le vediamo. **La verità è che l'AI è uno strumento, non una filosofia di vita**. Questo fraintendimento crea solo confusione e paralizza le aziende. Dobbiamo tornare a un approccio pragmatico: l'AI serve a risolvere problemi concreti, non a realizzare utopie.



GIOVANNI GIAMMINOLA

CEO di Systemic Zero e Autore de "Il Manager Potenziato".

- **Quali sono, nella sua visione, le competenze irrinunciabili per il leader di domani?**

Tre competenze sono fondamentali.

- La prima è la **AI Literacy**: non serve essere ingegneri, ma capire i principi base, i limiti e le potenzialità di questi strumenti.
- La seconda è la **Decision Intelligence**: integrare l'intuizione con la statistica e con l'etica.
- Ed infine la **Meta-Intelligence**: la più importante: saper dialogare con l'AI come con una mente altra, capendo quando fidarsi e quando contraddirla. Il manager potenziato non delega il giudizio, lo raffina. È un interprete, non un esecutore di algoritmi.

Lei parla di "umanesimo digitale". È una contraddizione in termini?

Tutt'altro. È proprio la sintesi necessaria. **L'umanesimo digitale significa usare la tecnologia per valorizzare ciò che è umano**. L'AI ci permette di delegare tutto ciò che è computazionale, restituendoci spazio per la creatività, l'empatia, la saggezza. Il vero manager potenziato non è un cyborg, ma un umanista che sa usare gli strumenti migliori a disposizione.

- **L'Italia sta vivendo un fermento particolare nel campo dell'AI. Quale ruolo possiamo giocare in questo ecosistema?**

L'Italia può diventare il **laboratorio europeo dell'intelligenza umanistica**. Siamo maestri di sintesi tra bellezza e funzionalità, artigianalità e innovazione. Il Made in Italy del futuro sarà potenziato con l'AI: la tecnologia come alleata del pensiero creativo, non come suo sostituto. Il valore che farà la differenza non saranno i dati, ma la cultura che li interpreta che è la nostra vera ricchezza nazionale. Non stiamo parlando di concetti astratti, ma di soluzioni concrete per la fabbrica intelligente, la supply chain predittiva e il luxury personalizzato. Qui l'AI può toccare con mano i processi e generare un impatto economico misurabile.

- **Qual è il messaggio fondamentale che vuole trasmettere con "Il Manager Potenziato"?**

Che **l'AI non è un optional, ma un dovere professionale** per ogni leader che vuole mantenere la propria rilevanza. Non si tratta di diventare tecnici, ma di sviluppare una nuova consapevolezza. Il futuro appartiene a chi saprà integrare intelligenza artificiale e intelligenza umana in una sintesi virtuosa, senza delegare il pensiero, ma valorizzando i propri valori e la propria unicità.



I 3 PILASTRI DEL MANAGER POTENZIATO

COLLABORAZIONE SIMBIOTICA

L'AI gestisce la complessità dei dati, l'uomo la complessità delle relazioni e delle decisioni di valore.

APPRENDIMENTO CONTINUO

Un leader potenziato non smette mai di imparare, aggiornandosi sia sulle competenze trasversali (soft skills) che su quelle digitali.

ETICA APPLICATA

Utilizzo responsabile e trasparente dell'AI, con una governance chiara che pone al centro l'uomo e i suoi valori.

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

"Non esiste innovazione senza consapevolezza. Il primo passo per potenziarsi non è tecnologico, è culturale: è la scelta di voler essere protagonisti del cambiamento."





— PROFIT — — PEOPLE — PLANET

Un nuovo modo di fare impresa

La formula “Profit, People, Planet” riassume un nuovo approccio alla gestione aziendale, che misura il successo di un’impresa non solo in termini economici ma anche di impatto sociale e ambientale, mirando ad uno sviluppo sostenibile complessivo.

Nonostante il 2025 sia stato un anno di incertezze e tensioni a livello finanziario e commerciale, le aziende italiane hanno risposto aumentando anche i propri investimenti nella sostenibilità.

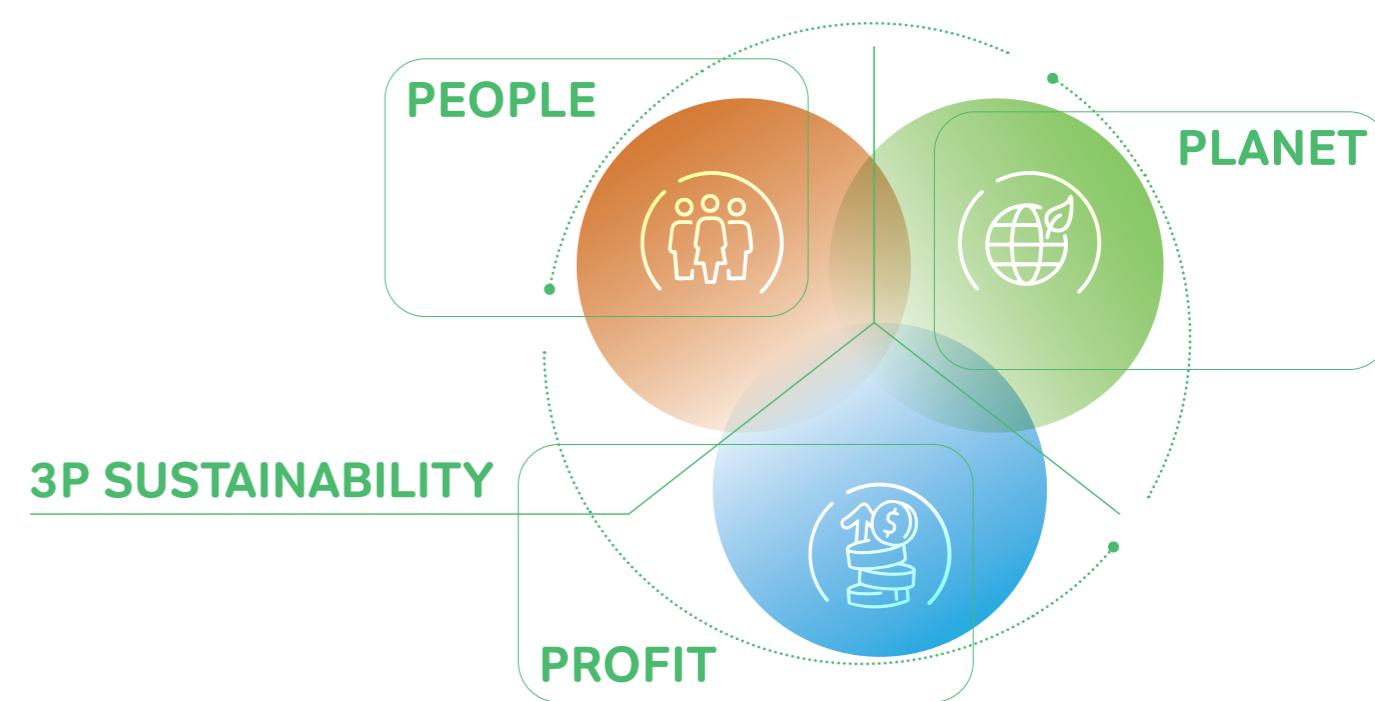
Lo dicono i risultati dell’**Osservatorio CleanTech**, che offre un’analisi dettagliata delle azioni green intraprese dalle imprese made in Italy nel corso dell’anno.

Su un campione di oltre 400 aziende, di cui il 90% è rappresentato da PMI, ben il 72% ha effettuato nel corso dell’anno almeno un investimento in economia circolare, sostenibilità ambientale o efficienza energetica, con un incremento di circa il 3% rispetto agli investimenti fatti nel 2024.

Questi dati confermano che le imprese italiane ritengono gli investimenti per la sostenibilità una leva strategica imprescindibile, destinandoli all’innovazione dei processi produttivi e a una gestione più efficiente delle risorse. Passando da una logica di rendicontazione contabile della sostenibilità ad una strategia integrata delle azioni ESG.

EOS Solutions implementa e sviluppa servizi e soluzioni digitali per l’ESG, che aiutano le aziende a trasformare gli obblighi di compliance relativi alla sostenibilità, in leve strategiche.

In un contesto economico e normativo in costante evoluzione, la capacità di rilevare, rendicontare e comunicare in modo credibile e affidabile il proprio impatto ESG, diventa un fattore determinante per accedere a mercati, risorse e partnership di valore.



LA SOSTENIBILITÀ NON È PIÙ UN ESERCIZIO DI COMPLIANCE. È UNA DIMENSIONE GESTIONALE CHE RICHIEDE DATI, APPLICAZIONI E IL GIUSTO CONTRIBUTO DELL'AI

Carlo Canestri
responsabile
della divisione C&A
di EOS Solutions



Nel 2025 Il quadro normativo in tema di sostenibilità ha subito rilevanti modifiche; con l'emanazione della proposta Omnibus e la Direttiva Stop The Clock si è infatti ridotta di molto la platea degli obbligati al rispetto dei principi ESRS di rendicontazione, mentre il questionario VSME dovrebbe diventare lo standard di dialogo tra azienda e stakeholder.

Gli stessi principi, nella proposta di revisione pubblicata da Efrag, sono stati rivisti e semplificati in modo molto significativo.



TECNOLOGIA E SOSTENIBILITÀ, TRA FUNZIONALITÀ EVOLUTE E NUOVE NORMATIVE

Come EOS Solutions accompagna le imprese nella gestione operativa della sostenibilità, in un quadro europeo in rapida evoluzione

L'attenzione delle imprese sul tema sostenibilità, in questo contesto, è per altro aumentata; finita "l'ansia da rendicontazione" si è finalmente diffusa la volontà di implementare una gestione veramente sostenibile, ponendo l'attenzione sull'impatto che questa scelta ha su tutti i processi aziendali. Ne parliamo con **Carlo Canestri**, responsabile della divisione C&A di EOS Solutions all'interno della quale opera un team di consulenti in ambito ESG, la cui responsabilità è affidata a Tiziana Laffi. EOS, principale partner italiano di Microsoft, assiste le imprese nel percorso di digitalizzazione ed introduzione di soluzioni avanzate a supporto dell'automazione dei processi, tra le quali ovviamente figurano le applicazioni a supporto della misurazione, rendicontazione e analisi dei dati ESG.

Il 2025 segna un punto di svolta nella normativa europea sulla sostenibilità. Cosa sta cambiando per le imprese?

Innanzitutto la revisione dei principi ESRS, la cui versione finale è stata presentata alla Commissione Europea alla fine di ottobre, è stata pensata per semplificare il numero e la struttura dei documenti richiesti,

- riducendo gli oneri amministrativi semplificando i dati, migliorando la struttura dei report e rafforzando il principio di materialità.

È un'evoluzione positiva, perché il precedente sistema era complesso e difficile da applicare, in particolare per le piccole e medie imprese.

Parallelamente, è stata approvata la versione definitiva del **questionario VSME - European Sustainability Questionnaire for SMEs**, lo standard volontario sviluppato da EFRAG per le PMI, con lo scopo di aiutarle a predisporre un reporting di sostenibilità in modo semplice, chiaro e standardizzato. Si tratta di uno strumento europeo pensato per uniformare la raccolta e la rendicontazione dei dati di sostenibilità delle piccole e medie imprese, creando un linguaggio comune tra aziende e stakeholder. Avere criteri condivisi e parametri misurabili è il primo passo per rendere la sostenibilità un processo operativo e non solo un adempimento formale.

Come si colloca EOS Solutions in questo scenario di transizione?

Oggi supportiamo molte aziende che stanno passando da una logica di "reporting

"contabile" a una logica di gestione della sostenibilità.

Attraverso le nostre soluzioni basate su **Microsoft Dynamics 365 Business Central**, aiutiamo le imprese a **misurare in modo oggettivo** la propria impronta ambientale.

Per esempio, possiamo calcolare la **CO₂ generata per singolo ordine di produzione**, oppure attribuire le emissioni di un trasporto a materie prime diverse. Operazioni possibili solo quando si dispone di un ERP in grado di raccogliere, correlare e interpretare in modo coerente tutti i dati aziendali.

In che modo la tecnologia diventa un alleato nella rendicontazione ESG?

La sfida è collegare la dimensione contabile con quella operativa. Per questo abbiamo **integrato il questionario VSME direttamente in Business Central**, così che

le misurazioni effettuate sulle transazioni aziendali siano collegate automaticamente alle risposte del questionario. Questo approccio consente una **rendicontazione coerente, tracciabile e certificabile**, riducendo tempi, errori e duplicazioni.

Abbiamo inoltre sviluppato un **agente di intelligenza artificiale** che interpreta e commenta i dati ESG registrati, generando automaticamente testi e analisi: uno strumento particolarmente utile per le PMI che non dispongono di un reparto dedicato alla sostenibilità.



Microsoft sta spingendo molto sul tema della sostenibilità. Qual è l'impatto di queste novità sulla vostra offerta?

Microsoft ha introdotto in Business Central numerose funzionalità per la gestione della sostenibilità e, con l'arrivo di **Fabric**, ha aperto un nuovo ecosistema di analisi. **Microsoft Fabric** rappresenta un'evoluzione nella gestione dei dati aziendali, unendo raccolta, archiviazione e analisi in un unico ecosistema integrato. La piattaforma consente alle imprese di trasformare dati complessi in informazioni strategiche, monitorare metriche ESG in tempo reale e sfruttare strumenti predittivi e di intelligenza artificiale, semplificando decisioni e processi in modo efficiente e sicuro. **Microsoft Fabric** include un **data lake dedicato ai dati ESG**, metriche precalcolate per governance e responsabilità sociale, e la possibilità di applicare **modelli predittivi** per individuare tendenze e simulare scenari.

In EOS abbiamo già migrato i nostri sistemi su questa piattaforma, perché rappresenta il futuro della gestione integrata dei dati, dove la sostenibilità è una componente naturale della gestione aziendale. Inoltre, l'**intelligenza artificiale** supporta non solo il processo di misurazione dei fattori ESG (ad esempio suggerendo all'atto della registrazione di una transazione, il corretto fattore di conversione in CO₂ e gas GHG) ma anche, ad un livello più alto, gli ambiti gestionali su cui intervenire per migliorare il profilo emissivo.

Si parla sempre più spesso di "budget della sostenibilità". Cosa significa concretamente?

Significa che la sostenibilità entra a pieno titolo tra i **parametri economici e gestionali di un'impresa**. Ogni scelta aziendale genera costi e benefici anche ambientali e sociali: poterli prevedere, misurare e monitorare è essenziale per pianificare in modo responsabile. L'obiettivo è arrivare a un sistema in cui, accanto agli indicatori economici tradizionali, si possano stimare "a preventivo" anche gli impatti ESG, in coerenza con la logica della **triple bottom line del Conto Economico – profit, planet, people**. Per farlo servono applicazioni capaci di integrare dati reali e simulazioni predittive, proprio come quelle che stiamo sviluppando.

Guardando al futuro, quali saranno le priorità per EOS Solutions nel campo della sostenibilità digitale?

Continueremo a investire nello sviluppo di **strumenti integrati per calcolo, misurazione e reporting**, con l'obiettivo di aiutare le imprese a trasformare la sostenibilità in **vantaggio competitivo**. La prossima sfida sarà diffondere queste tecnologie tra le **PMI**, che rappresentano la spina dorsale del sistema produttivo italiano. Solo rendendo accessibili i dati e la conoscenza potremo costruire un modello di crescita sostenibile e condiviso.

PIANO DEI CONTI DI SOSTENIBILITÀ E FATTORI DI EMISSIONE

Modello preconfigurato con fattori di emissione per localizzazione italiana, per abilitare da subito l'azienda ad effettuare i calcoli di impronta carbonica secondo il protocollo GHG.

QUESTIONARIO VSME

Consente la generazione, con un click, del questionario conforme ai principi EFRAG-VSME (Voluntary Disclosure for Small Medium Enterprises) per la rendicontazione di sostenibilità per le PMI, automatizzando la compilazione e gestendo ruoli assegnati.

EOS POWER ESG: L'INNOVATIVA SOLUZIONE PER LA COMPLIANCE DI SOSTENIBILITÀ

EOS POWER ESG è una soluzione integrata e modulare per misurare, analizzare e rendicontare i fattori ESG, con l'obiettivo di implementare il piano di transizione e la rendicontazione dei fattori ESG verso gli stakeholder.

CONTI STATISTICI

Modello preconfigurato di conti statistici per le metriche Sociali e di Governance, e per la parte Environmental (Ambiente) non ricompresa nei calcoli di impronta carbonica.

REPORT DI SOSTENIBILITÀ GENERATO CON AI

Consente la generazione, tramite AI, di un report di Sostenibilità modificabile, con commenti ai dati del questionario VSME.

DASHBOARD POWERBI

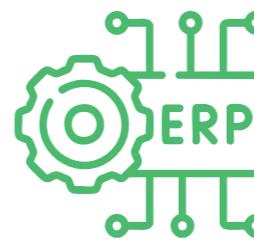
Modello di clusterizzazione dei dati ESG navigabile e collegabile a dati di consumo energetico, impronta carbonica di scope 1,2,3 e statistiche per ognuno dei 3 pillar.

Grazie alle funzionalità dell'ERP di Microsoft, potenziate dalle App, EOS Power ESG consente di adempiere agli obblighi di rendicontazione e di sviluppare in azienda una reale gestione di "sostenibilità".



**LA GOVERNANCE
DEI DATI DI
SOSTENIBILITÀ
STA ALLA BASE DI
OGNI PROCESSO DI
RENDICONTAZIONE
E DI TRANSIZIONE
SOSTENIBILE.
PROCESSI INTEGRATI
NELL'ERP E
SUPPORTATI DALLE
TECNOLOGIE SONO
INDISPENSABILI
PER QUESTA
TRASFORMAZIONE
IN AMBITO ESG**

Tiziana Elena Laffi
Manager della Business Line ESG
di EOS Solutions



Emerge sempre più chiaramente la necessità di produrre i dati relativi alla sostenibilità effettuando i calcoli in modo integrato, efficiente, affidabile e in modo da garantirne la governance. In questo processo il ruolo dell'ERP diventa fondamentale come fonte di elaborazione veritiera ed affidabile; dunque, come strumento di accelerazione della trasformazione sostenibile che le aziende sono chiamate a mettere in campo per ridurre i propri impatti ambientali e restare competitive anche sul lungo periodo.

SOSTENIBILITÀ DATA-DRIVEN

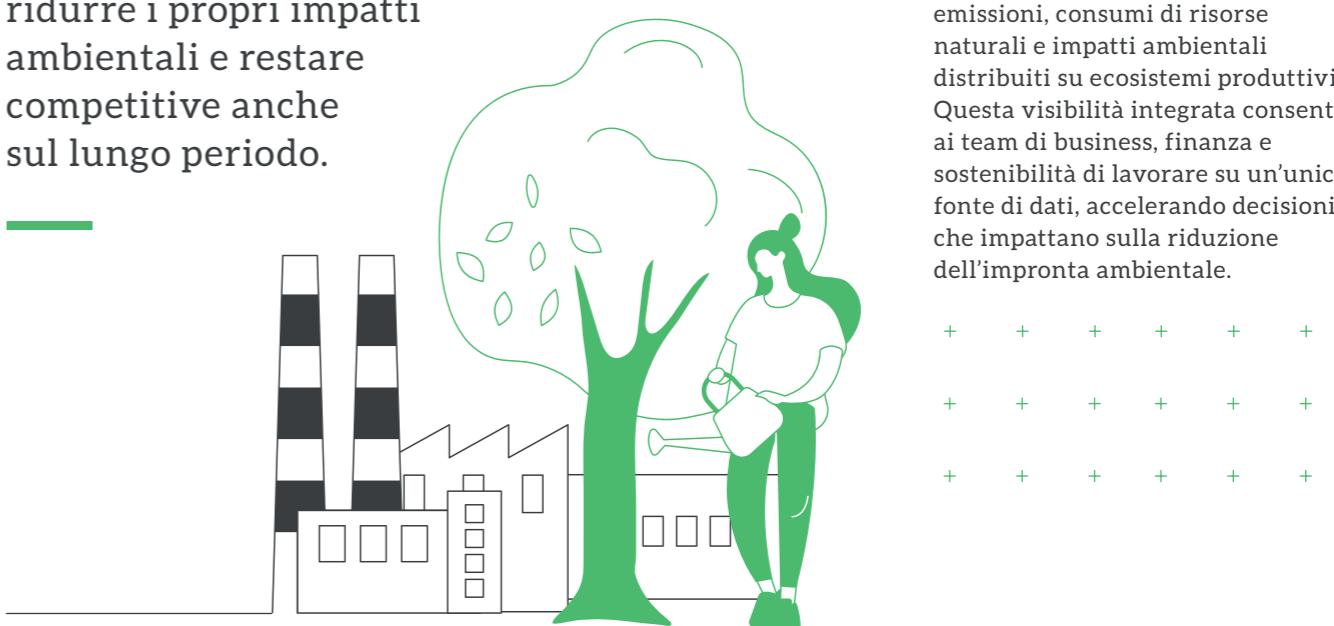
L'integrazione del processo di calcolo e raccolta nell'ERP è diventata l'elemento centrale della sostenibilità, supportata dalle molte e nuove funzionalità proposte da Microsoft

L'intelligenza dei numeri nella rendicontazione ambientale

In un panorama normativo europeo in evoluzione verso un modello di rendicontazione più chiaro ed accessibile, la sostenibilità è ormai parte integrante delle strategie aziendali, delle agende politiche e delle scelte di consumo. Per questo sta diventando sempre più una questione di gestione **quantitativa, qualitativa e strutturata** dei dati ambientali. **L'integrazione dei calcoli** rappresenta la nuova frontiera: poter produrre quantificazioni di gas serra direttamente nei sistemi gestionali trasforma il reporting ambientale da esercizio compilativo a strumento di business intelligence strategico per l'organizzazione, creando l'occasione di rafforzare la trasparenza, la credibilità e la competitività sostenibile delle imprese.

L'integrazione della sostenibilità nell'ERP

La vera rivoluzione risiede nell'integrazione della sostenibilità nell'ERP aziendale. **Microsoft Dynamics 365 Business Central** si è evoluto in modo sostanziale riconoscendo l'importanza strategica della sostenibilità: il sistema consente alle imprese di calcolare e misurare dati di sostenibilità in modo totalmente integrato con i processi operativi, anziché gestirli in silos separati. Questa integrazione elimina duplicazioni, riduce errori e garantisce visione omogenea della performance ambientale. I dati fluiscono naturalmente dalle operazioni commerciali, trasformando ogni transazione in opportunità di misurazione dell'impatto. Le organizzazioni acquisiscono la capacità di effettuare direttamente i loro calcoli per emissioni, consumi di risorse naturali e impatti ambientali distribuiti su ecosistemi produttivi. Questa visibilità integrata consente ai team di business, finanza e sostenibilità di lavorare su un'unica fonte di dati, accelerando decisioni che impattano sulla riduzione dell'impronta ambientale.



Le nuove funzionalità annunciate da Microsoft

Proprio per supportare l'integrazione della sostenibilità nella gestione aziendale, Microsoft ha introdotto importanti novità in Dynamics 365 Business Central. Vediamone alcune:

 Raccolta dati ambientali: registra metriche nei giornali di sostenibilità o dai documenti di acquisto, manualmente o con formule, con logica transazionale.

 Monitoraggio di emissioni, ma anche di acqua e rifiuti per sedi, paesi, regioni e strutture.

 Importazione automatizzata di fattori di emissione tramite API aperte.

 Analisi approfondite, reporting e monitoraggio semplificato dei progressi: visualizzazione centralizzata di dati di sostenibilità e KPI, con definizione di baseline, target e monitoraggio tramite scorecard.

 Conformità normativa per CSRD e altri standard tramite integrazione con piattaforme esterne di reporting ESG.

 Tracciamento del grid per le fonti energetiche: visualizzazione della composizione del mix elettrico e percentuale di energia rinnovabile per migliore trasparenza nei report.

 Calcolo dell'impronta carbonica di prodotto: utilizzo di distinte base, fattori di emissione e altri dati per supportare conformità normativa.

Gestione dei calcoli per CBAM, EPR, e dei requisiti per DPP.

 Certificati di sostenibilità per Articoli e Fornitori, per tracciare la sostenibilità nella Value Chain.

 Copilot stima l'impronta carbonica anche in assenza di fattori di emissione ed effettua ricerca nuovi parametri.

L'importanza della precisione e della trasparenza

La qualità dei calcoli dipende dalla disponibilità di **fattori di emissione precisi e aggiornati** continuamente, anche tenendo conto delle diverse localizzazioni con mix energetico differente. Comprendere questa granularità anche geografica è fondamentale per una corretta valutazione dell'impronta carbonica. I fattori di emissione vengono costantemente aggiornati man mano che migliorano le conoscenze scientifiche e i progressi tecnologici. Un sistema integrato come **Business Central consente di aggiornare automaticamente questi fattori in tutta l'organizzazione**, garantendo che tutti i calcoli rimangano scientificamente accurati e conformi agli standard internazionali.

ESEMPI CONCRETI DI CALCOLO DELLE EMISSIONI

Lo SCOPE 1

(emissioni dirette da fonti di proprietà o controllate) utilizza: quantità di combustibile consumato × fattore di emissione specifico = tonnellate CO₂ equivalente.

Un'azienda che consuma con le proprie auto 10.000 litri di diesel annuali deve moltiplicare questi consumi per il fattore del diesel (circa 2,68 kg CO₂ equivalente per litro), ottenendo circa 26,8 tonnellate di emissioni dirette.

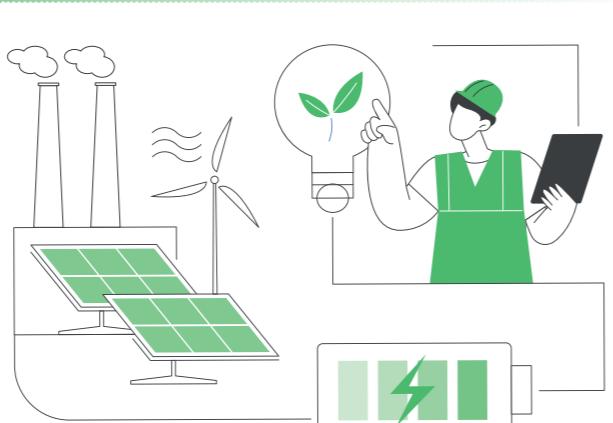
Lo SCOPE 2

(emissioni indirette da utilizzo energia) per l'energia acquistata prevede l'applicazione di due metodologie: **LOCATION-BASED** che prevede di utilizzare il fattore medio della rete nazionale, **MARKET-BASED** che invece utilizza fattori di energia specifici relativi a singoli contratti di fornitura. Un'organizzazione che acquista 100 MWh di elettricità moltiplica per il fattore nazionale (ad esempio 0,35 tonnellate CO₂ equivalente per MWh in Italia), ottenendo 35 tonnellate di emissioni indirette.

Lo SCOPE 3

(emissioni indirette in value chain) è il più articolato. Il protocollo internazionale identifica 15 categorie: beni e servizi acquistati, beni capitali, carburanti e energia correlata, trasporto a monte, rifiuti generati, trasferte per business, pendolarismo dipendenti, leasing a monte, trasporto a valle, elaborazione prodotti venduti, utilizzo prodotti, end-of-life, leasing a valle, franchising e investimenti.

Ad esempio, un'azienda calcola lo Scope 3 moltiplicando i km di viaggio × il numero di trasferte × il fattore di emissione del mezzo di trasporto utilizzato.



Il valore della trasparenza

Le organizzazioni che trasformano i dati di sostenibilità in vantaggio competitivo guadagnano accesso a mercati premium, attirano talenti consapevoli, costruiscono relazioni più forti con clienti e investitori. La capacità di comunicare con evidenza scientifica il proprio impatto ambientale diventa un differenziale nel mercato globale. Inoltre, l'integrazione dei dati ambientali con i dati contabili e operativi consente di comprendere la vera redditività economica delle iniziative di sostenibilità.

I sistemi gestionali moderni trasformano i dati ambientali in informazioni strategiche per guidare investimenti, ridefinire modelli di business e ottimizzare le catene di fornitura in chiave ambientale.

Conclusioni

L'integrazione dei calcoli nei processi contabili e gestionali trasforma la sostenibilità da area di compliance a motore di efficienza operativa e competitività strategica di lungo termine. Rendendo misurabile e tracciabile l'impatto ambientale direttamente nell'ERP, il management può prendere decisioni basate su evidenze concrete, trasformando la sostenibilità in un investimento strategico generatore di valore a lungo termine.

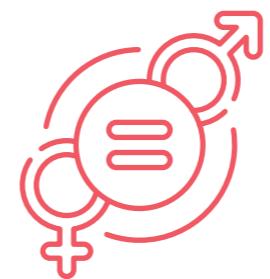


NORME COLLATERALI DI SOSTENIBILITÀ IN EUROPA

Esistono moltissime norme ambientali collaterali che si intrecciano alla necessità di raccogliere dati ESG e sono connesse ad adempimenti legati alla sostenibilità. Eccone alcune delle principali:

- EUDR**
Regolamento Europeo sulla Deforestazione
- CBAM**
Meccanismo di Adeguamento del Carbonio ai Confini Europei
- DPP**
Passaporto Digitale dei Prodotti
- EPR**
Responsabilità Estesa del Produttore
- CSDDD**
Direttiva sulla Due Diligenza di Sostenibilità Aziendale
- Nature Restoration Law**
Legge di Ripristino della Natura
- Circular Economy Action Plan**
Piano di Economia Circolare dell'UE
- EU Taxonomy**
Tassonomia Green dell'Unione Europea
- ESMA Guidelines on Climate-Related Risks**
Linee Guida ESMA sui Rischi Climatici
- Green Claims Directive**
Direttiva sui Reclami Ambientali (2024/825/EU)
- Directive on Empowering Consumers for the Green Transition**
Direttiva sull'Empowerment dei Consumatori per la Transizione Verde
- Unfair Commercial Practices Directive**
Direttiva sulle Pratiche Commerciali Sleali

DA UN IMPEGNO SULLA CARTA A UN PERCORSO CHE RIDISEGNA IL MODO DI VIVERE E LAVORARE IN EOS



Promuovere la parità di genere non è più solo un obiettivo etico, ma una leva strategica per la competitività. Con la certificazione UNI/PdR 125:2022, EOS Solutions mette in atto un piano strutturato per garantire equità, inclusione e pari opportunità in ogni ambito della vita aziendale. Un progetto che unisce metodo, cultura e responsabilità condivisa.

PARITÀ DI GENERE: IL CAMBIAMENTO PARTE DA DENTRO

EOS Solutions avvia il percorso di certificazione UNI/PdR 125:2022 e traduce l'impegno per la parità di genere in azioni concrete: dal recruiting alla carriera, fino al benessere delle persone

In EOS Solutions la parola parità non è uno slogan, ma un percorso che si misura nei fatti. Da sempre attenta al benessere e alla valorizzazione delle persone, l'azienda ha scelto di compiere un passo decisivo verso un modello di impresa ancora più inclusivo, avviando il processo di [certificazione per la parità di genere secondo la prassi UNI/PdR 125:2022](#).

Un percorso che non nasce da un obbligo formale, ma da una [visione culturale precisa](#): riconoscere le

diversità come valore, garantire equità di opportunità e costruire un ambiente di lavoro capace di rispettare e valorizzare ogni persona.

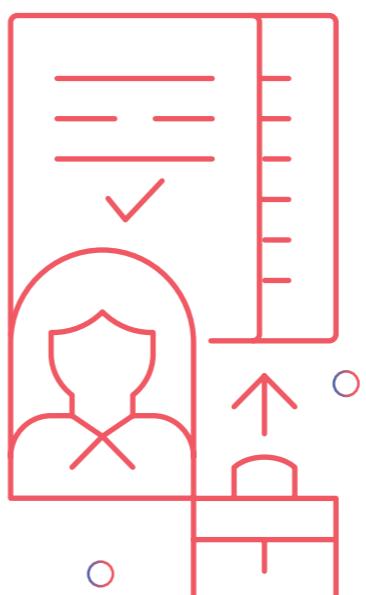
"Crediamo che l'inclusione sia un elemento essenziale del nostro successo", si legge nella comunicazione con cui EOS ha annunciato l'avvio del progetto. *"Vogliamo integrare i principi di parità di genere nei nostri valori fondamentali e nella nostra cultura aziendale."*



Dalla norma alla cultura

La [UNI/PdR 125:2022](#) è la prassi di riferimento che definisce criteri e indicatori per misurare il grado di parità di genere nelle organizzazioni.

Per EOS, però, rappresenta [più di un adempimento normativo](#): è un modo per dare struttura a un impegno che da anni permea la vita aziendale, rafforzando trasparenza, fiducia e responsabilità.



Il percorso si sviluppa su [sei aree chiave](#) - selezione e assunzione, carriera, equità salariale, tutela della genitorialità, conciliazione vita-lavoro e prevenzione di abusi e molestie - e coinvolge

tutte le persone, dal management ai team operativi, attraverso survey, interviste, formazione e policy condivise.

Le azioni messe in campo da EOS raccontano un modello concreto di parità.

Nell'area [Selezione e Assunzione](#), ad esempio, chi partecipa ai colloqui frequenta un corso dedicato alle tecniche di selezione inclusive, per evitare bias e stereotipi di genere. È vietato porre domande legate a stato civile o intenzioni familiari come previsto dalle più recenti normative europee.



Sul fronte della **Gestione della carriera**, ogni collaboratore e collaboratrice accede a percorsi di formazione e sviluppo equi, monitorati per garantire pari accesso e crescita basata su competenze, non su automatismi o percezioni. Programmi specifici aiutano a potenziare competenze trasversali come la leadership inclusiva, la comunicazione efficace e la gestione del cambiamento.

Per quanto riguarda l'**Equità salariale**, EOS ha avviato un processo strutturato di job evaluation per assegnare un peso oggettivo a ogni posizione, definendo fasce retributive chiare e verificando annualmente le retribuzioni attraverso criteri misurabili e non discriminatori.

Tra le aree più significative del piano, quella dedicata alla **tutela della genitorialità** introduce misure che superano quanto previsto dal contratto nazionale.

EOS ha esteso il **congedo di paternità** di ulteriori 10 giorni rispetto ai 10 di legge e garantisce il mantenimento dei benefit durante il congedo di maternità.

Il rientro al lavoro è accompagnato da un **percorso di "back to work" personalizzato**, con colloqui dedicati, aggiornamento formativo e flessibilità temporanea per favorire una transizione serena.

L'attenzione alla conciliazione tra vita e lavoro si traduce invece in smart working aggiuntivo per i genitori nel primo anno di vita del figlio, possibilità di part-time reversibile e accesso facilitato ai permessi per esigenze di cura.

EOS promuove anche il **benessere psicologico** attraverso un servizio di supporto e coaching individuale online, gratuito e riservato, a disposizione di tutte le persone dell'organizzazione.



La parità di genere, in EOS, è un obiettivo collettivo.

Il **Comitato Guida per la Parità di Genere**, composto da figure provenienti da diverse funzioni aziendali, monitora le azioni e definisce indicatori di performance (KPI) specifici: dal tasso di assunzione per genere al gender pay gap, fino alla partecipazione ai corsi di formazione o all'uso delle misure di conciliazione.

Un processo accompagnato da un cronoprogramma preciso – survey, interviste, policy, formazione, audit – che garantisce continuità, trasparenza e misurabilità.

Perché la parità, come ogni cambiamento culturale, richiede metodo, tempo e soprattutto partecipazione.

La certificazione per la parità di genere non è il traguardo, ma **l'inizio di un percorso di consapevolezza**.

Per EOS Solutions, significa dare voce ai valori che da sempre la contraddistinguono: fiducia, responsabilità, rispetto reciproco.

Un progetto che mette al centro le persone e ribadisce un principio semplice ma fondamentale: **la parità non si dichiara, si pratica**.



Il Comitato è sempre a disposizione all'indirizzo mail
pariopportunita@eos-solutions.it

LA CERTIFICAZIONE UNI/PdR 125:2022



COS'È

La UNI/PdR 125:2022 non è una norma ma un sistema di gestione, ovvero un insieme di linee guida volontarie per ridurre il divario di genere. Definisce i criteri e le indicazioni per l'ottenimento della certificazione di genere.



OBIETTIVO

Avviare un percorso sistematico di misura, rendicontazione e valutazione dei dati relativi al genere nelle organizzazioni, allo scopo di colmare i gap attualmente esistenti fino a realizzare un reale cambiamento e incorporare il nuovo paradigma relativo alla parità nei valori e nel DNA dell'organizzazione.



COME OTTENERE LA CERTIFICAZIONE

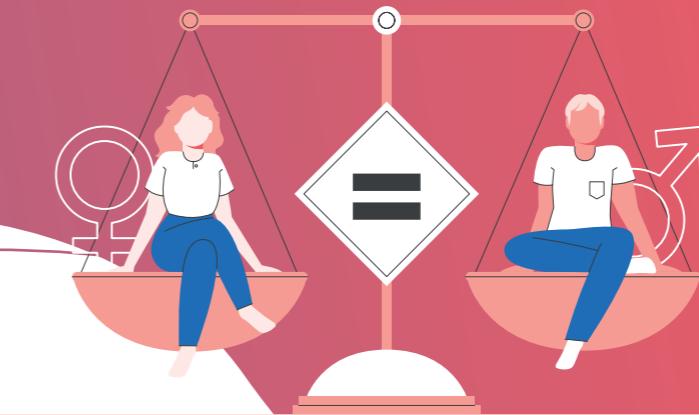
È possibile accedere alla certificazione raggiungendo lo score minimo del 60% nei KPI. La certificazione ha validità triennale ed è soggetta a due verifiche, dopo 12 e 24 mesi.

Mentre dopo 36 mesi è necessario un audit di ri-certificazione.



CHI PUÒ ACCEDERE

Organizzazioni di qualsiasi dimensione o forma giuridica e operanti nel settore pubblico o privato.



COMITATO GUIDA PER LA PARITÀ DI GENERE



KARIN
LÖBIS



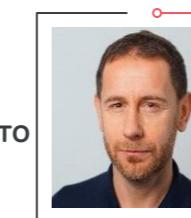
GIULIA
BONSIGNORE



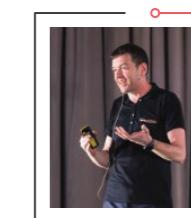
ANNA
NOBILI



ATTILIO
SEMENZATO



FEDERICO
FIAMENI



MARCO
VESCOVO



**IL CAMBIAMENTO
INIZIA DA CHI
SCEGLIE DI AGIRE**



Si è svolta lo scorso 14 ottobre, presso la **Borsa Italiana - Palazzo Mezzanotte** a Milano, la cerimonia di premiazione del **Sustainability Award 2025**, il prestigioso riconoscimento che ogni anno seleziona le **migliori imprese italiane impegnate nei temi ESG**. Quest'anno tra le **TOP imprese green in Italia** figura anche **EOS Solutions**.

EOS SOLUTIONS PER UN FUTURO SOSTENIBILE

- Energia 100% da fonti rinnovabili in tutte le sedi
- Riduzione plastica monouso e mobilità elettrica
- App "Carbon Footprint Calculator" per Microsoft Teams
- Progetto "EOS Foresta Futura" in collaborazione con Treedom
- Soluzioni digitali per la rendicontazione ESG

EOS SOLUTIONS TRA LE TOP IMPRESE ESG IN ITALIA AL SUSTAINABILITY AWARD 2025

La tecnologia al servizio della sostenibilità, un impegno che premia!

Il **Sustainability Award** nasce con l'obiettivo di valorizzare le aziende italiane che hanno saputo trasformare la sfida rappresentata dal cambiamento climatico in un'opportunità di innovazione, contribuendo con il loro impegno e i loro progetti alla crescita sostenibile del Paese. In Italia più di 300.000 imprese hanno investito, nel corso degli ultimi 5 anni, in sostenibilità, efficienza energetica e fonti rinnovabili, testimoniando la crescente attenzione delle aziende a temi sensibili come il cambiamento climatico e il risparmio delle risorse.

In questo scenario, il premio rappresenta una piattaforma di eccellenza per condividere esperienze e buone pratiche, riconoscendo il valore di chi ha saputo coniugare visione, tecnologia e responsabilità ambientale.

La selezione, si articola in due fasi e porta a riconoscere, tra le aziende italiane con un fatturato compreso tra **10 e 900 milioni di euro**, le **TOP 16 esperienze imprenditoriali** più virtuose in ambito ESG. Un processo rigoroso che considera parametri quantitativi e qualitativi, tra cui politiche ambientali, governance, welfare, trasparenza e innovazione. Per EOS Solutions, questa candidatura è la **tappa naturale di un percorso iniziato già molto tempo fa** e riconosce il valore di un modello d'impresa in cui il digitale è inteso come leva per migliorare la vita delle persone e ridurre l'impatto sul pianeta.

Tecnologia sostenibile, ogni giorno

Sostenibilità, per EOS Solutions, non è solo un tema strategico, ma un **principio operativo quotidiano**.

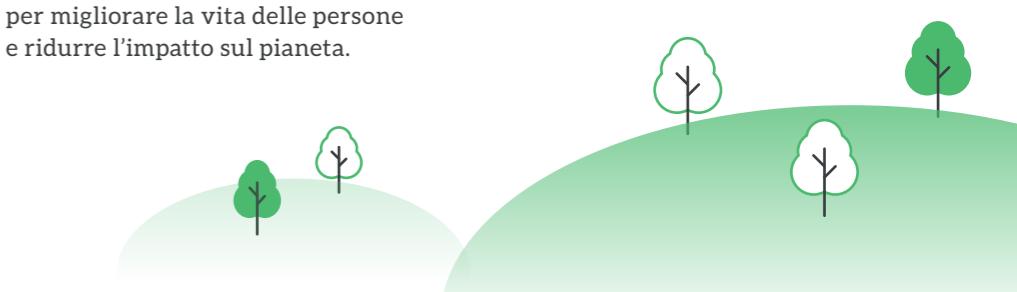
L'azienda adotta da anni pratiche virtuose a livello ambientale:

- utilizzo di **energia elettrica al 100% proveniente da fonti rinnovabili**
- riduzione della plastica monouso e illuminazione a **LED a basso consumo**
- installazione di **colonnine di ricarica elettrica** e progressiva **elettrificazione della flotta aziendale**
- politiche di **mobilità sostenibile** e **smart working** per ridurre gli spostamenti e le emissioni correlate.

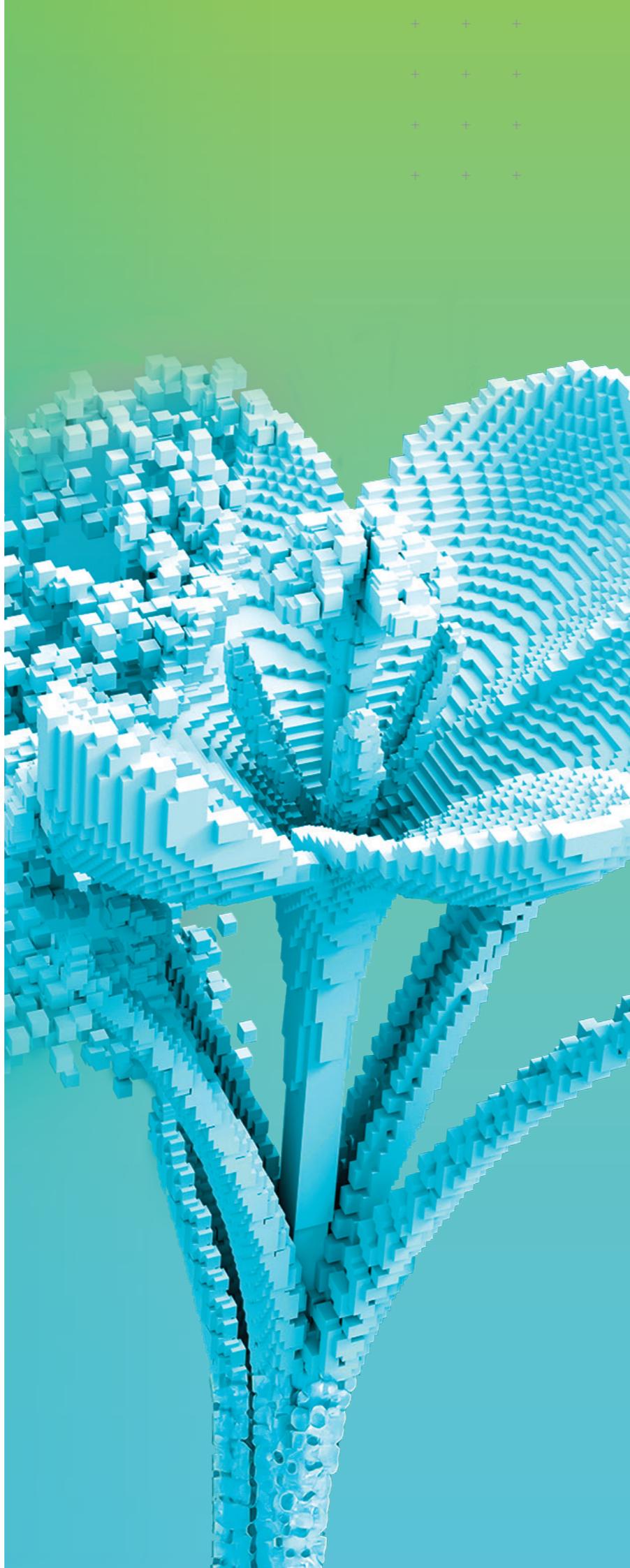
Queste azioni, riflettono un approccio concreto alla sostenibilità ambientale, in linea con gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (OSS) dell'Agenda 2030 dell'ONU.

Ma l'impegno di EOS Solutions va oltre la dimensione interna: l'azienda, infatti, ha sviluppato diverse soluzioni digitali per aiutare i propri clienti a **misurare, gestire, migliorare e rendicontare la propria performance ambientale**.

Il messaggio è chiaro: **la sostenibilità è una responsabilità condivisa**.



**NON SOLO
PROCESSI
DIGITALIZZATI, MA
FABBRICHE PIÙ
INTELLIGENTI,
SICURE,
SOSTENIBILI E
COLLABORATIVE.
LA TECNOLOGIA
NON SOSTITUISCE
L'UOMO, MA NE
POTENZIA LE
CAPACITÀ**



+

+

+

+

+

+

+

+



All'edizione 2025 di A&T Vicenza che si è svolta dal 28 al 30 ottobre scorso, EOS Solutions ha portato in fiera il proprio ecosistema di soluzioni per la Digital Factory. Non solo tecnologia, ma un approccio human-centric che punta su sicurezza, sostenibilità e collaborazione uomo-macchina, con il supporto delle tecnologie Microsoft basate sull'AI e su soluzioni come EOS Power MES.

I NUMERI DI A&T VICENZA2025

 **3 GIORNI
DI FIERA**

 **OLTRE
30.000
VISITATORI PROFESSIONALI**

 **3 PILASTRI TECNOLOGICI**

EOS Power MES, soluzioni per la sicurezza dell'operatore, piattaforme per la sostenibilità

ALL'A&T 2025 DI VICENZA LE NUOVE SOLUZIONI EOS PER LA FABBRICA DIGITALE 5.0

Dall'interazione uomo-macchina alla sostenibilità: la smart factory del futuro è AI-driven

La Fabbrica Digitale: un ecosistema integrato

In un momento di trasformazione profonda per il manufacturing italiano, EOS Solutions ha presentato ad A&T un percorso di digitalizzazione che arriva fino alla fabbrica intelligente di Industry 5.0. Cuore di questa proposta è EOS Power MES, il Manufacturing Execution System che trasforma i dati operativi in decisioni consapevoli.

"Perché la digitalizzazione non è un fine, ma un mezzo per raggiungere obiettivi concreti: efficienza, qualità, sostenibilità" spiega il team EOS. Per questo le soluzioni EOS integrano nativamente tecnologie Microsoft come Azure IoT, Power BI e Dynamics 365 Business Central, creando un flusso di dati continuo dall'ufficio tecnico allo shop floor.

Sicurezza, sostenibilità, collaborazione: i pilastri della fabbrica human-centric

Tra i temi centrali dello stand EOS, che hanno attirato l'attenzione degli operatori, troviamo:

- Tracciabilità e controllo qualità
- Analisi dei consumi energetici
- Manutenzione predittiva degli impianti
- Monitoraggio delle performance di produzione
- Integrazione con ERP e sistemi aziendali



- **Sostenibilità misurabile**, attraverso l'integrazione con Microsoft Sustainability Manager e strumenti di analisi energetica che trasformano i consumi in indicatori chiari per ridurre l'impatto ambientale.
- **Collaborazione uomo-macchina**, resa possibile da interfacce intuitive e **sistemi di AI generativa** che facilitano il dialogo in linguaggio naturale tra operatori e impianti.

Quello che EOS ha presentato a Vicenza non è solo un portfolio di soluzioni tecniche, ma piuttosto un approccio che mette al centro le persone, con sistemi progettati per essere utilizzati da operatori e non solo da esperti IT. Dalla manutenzione predittiva al controllo qualità in tempo reale, dalle dashboard interattive alla tracciabilità completa, le soluzioni EOS dimostrano che la fabbrica del futuro è già realtà. E che la competitività delle imprese italiane passerà sempre di più attraverso una digitalizzazione responsabile e human-centric.



**VOLEVAMO UNO
STRUMENTO
IN GRADO DI
CRESCERE CON
NOI, SENZA
COMPROMETTERE
LA FLESSIBILITÀ
OPERATIVA NÉ LA
PRECISIONE DELLE
INFORMAZIONI**

Claudio Mancinelli
Finance Manager Cubico



Con il supporto di EOS Solutions e Microsoft Dynamics 365 Business Central, l'azienda ha costruito un ecosistema cloud integrato, pronto a evolvere verso intelligenza artificiale e analisi predittiva.

LA SOLUZIONE



APP EOS

Master Data Intercompany
Data Security for BC



APPROCCIO TECNICO

cloud, multi-società,
sincronizzazione,
governance dati



PIATTAFORMA ERP

Microsoft Dynamics
365 Business Central



ANALYTICS & REPORTING

Power BI
+ potenziale elementi AI

CUBICO, L'ENERGIA DELLA SEMPLIFICAZIONE DIGITALE

Cubico Sustainable Investments ha centralizzato la gestione di oltre 50 società grazie a Microsoft Dynamics 365 business central e all'ecosistema EOS Solutions

Nel settore delle energie rinnovabili, la gestione di dati, processi e filiali può diventare complessa quanto produrre l'energia stessa. Cubico Sustainable Investments - realtà internazionale con una forte presenza anche in Italia - si è trovata di fronte alla sfida di coordinare decine di società controllate, garantendo efficienza, governance e scalabilità.

La risposta è stata una trasformazione digitale orchestrata insieme a EOS Solutions, che ha combinato ERP cloud, applicazioni integrate e strumenti di analisi avanzata.

Dal bisogno di controllo alla visione integrata

La filiale italiana di Cubico gestisce più di 50 società dedicate alla produzione e gestione di impianti da fonti rinnovabili. Una struttura complessa, che richiede un elevato livello di standardizzazione, trasparenza e affidabilità dei dati.

L'esigenza principale era quella di consolidare i flussi operativi e amministrativi in un sistema unico, capace di integrare le entità aziendali e garantire una gestione scalabile, efficiente e sicura.

La soluzione: ERP, app EOS e cloud

Il cuore del progetto è stato l'adozione di Microsoft Dynamics 365 Business Central, la piattaforma ERP cloud di Microsoft, configurata e personalizzata da EOS Solutions per rispondere alle esigenze multi-società.

A supporto dell'ERP, l'azienda ha integrato due app sviluppate da EOS:

- **Master Data Intercompany**, che consente la sincronizzazione automatica dei dati tra la capogruppo e le controllate, garantendo coerenza e riducendo i tempi di aggiornamento;
- **Data Security for Business Central**, che centralizza flussi operativi, autorizzazioni e approvazioni, rafforzando la governance interna.

Grazie a questa combinazione - ERP + ecosistema di app + cloud - Cubico ha costruito un sistema gestionale unificato, flessibile e sicuro, in grado di integrare anche strumenti come Microsoft Power BI per il reporting consolidato e l'analisi dei dati.



Benefici concreti e visione futura

La nuova infrastruttura digitale ha portato a Cubico una serie di benefici tangibili.

Innanzitutto, l'azienda ha potuto **ottimizzare la gestione multi-company**, standardizzando i processi e condividendo i dati tra le diverse entità, garantendo così maggiore coerenza e controllo. Un altro vantaggio significativo riguarda i tempi di **onboarding delle nuove società**: grazie a configurazioni e procedure replicabili in modo standard, l'integrazione di nuove entità avviene in modo rapido e senza interruzioni operative.

La centralizzazione dei flussi e l'automazione delle attività ripetitive hanno inoltre **aumentato l'efficienza operativa**, liberando risorse interne e consentendo al team di concentrarsi su attività a maggior valore aggiunto.

Infine, la piattaforma ha **potenziato il reporting**, offrendo analisi in tempo reale e indicatori di performance più affidabili, utili per prendere decisioni informate a livello di gruppo.

Oggi Cubico può contare su una **governance dei dati solida**, su una piattaforma scalabile e su una base tecnologica pronta a supportare l'evoluzione verso l'intelligenza artificiale e l'analisi predittiva, aprendo la strada a una gestione ancora più intelligente e proattiva del business.

Implicazioni per le imprese

La case history di Cubico rappresenta un esempio utile per molte aziende, anche al di fuori del settore delle energie rinnovabili, che operano su più entità, filiali o paesi e vogliono governare la complessità attraverso la digitalizzazione.

Uno dei principali insegnamenti riguarda l'importanza di **partire dalla governance dei dati**: definire chiaramente ruoli, responsabilità, processi standard e la mappatura delle diverse entità aziendali è una condizione necessaria per qualsiasi progetto ERP multi-società.

Senza questa base, anche la tecnologia più avanzata rischia di non produrre benefici concreti.

Allo stesso modo, la scelta della piattaforma giusta è cruciale: l'ERP non può lavorare in isolamento, ma deve poter dialogare facilmente con moduli verticali, applicazioni specializzate e strumenti di analytics o intelligenza artificiale. Solo così l'azienda può garantire flessibilità, scalabilità e capacità di integrare nuovi strumenti in futuro.

Un altro aspetto strategico riguarda **sicurezza e controllo dei processi**: approvazioni, flussi operativi e compliance non sono elementi opzionali, ma veri e propri pilastri della gestione multi-società. La centralizzazione e la trasparenza dei processi garantiscono che la crescita non introduca inefficienze o rischi.

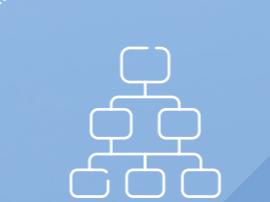
Infine, la digitalizzazione deve essere intesa come un **driver di crescita e non come un vincolo**: grazie a una configurazione standard del sistema e a strumenti che permettono di aggiungere nuove società senza dover "rifare tutto", le imprese possono governare l'espansione in modo agile, trasformando la complessità in vantaggio competitivo.

Con il supporto di EOS Solutions e delle tecnologie Microsoft, Cubico Sustainable Investments ha trasformato una sfida gestionale in un modello di efficienza e innovazione.

Un percorso che unisce cloud, automazione e intelligenza dei dati: i pilastri su cui costruire la prossima generazione di imprese sostenibili e digitalmente connesse.



RISULTATI CHIAVE



STRUTTURA
MULTI-AZIENDA
OTTIMIZZATA



ONBOARDING
RAPIDO DI ENTITÀ
SOCIETARIE



EFFICIENZA
OPERATIVA
AUMENTATA



REPORTING
CONSOLIDATO
AL GRUPPO +
ROADMAP AI



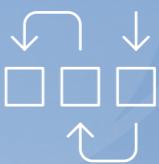
LEZIONE PER LE IMPRESE



DATA-
GOVERNANCE
PRIMA ANCORA
DELLA
TECNOLOGIA



SCALABILITÀ E
INTEGRAZIONE
AL CENTRO DEL
PROGETTO



NON SOLO
PROCESSI,
MA ANCHE
APPROVAZIONE/
FLUSSI/
DOCUMENTI



IL DIGITALE È
LEVA, NON SOLO
STRUMENTO



CLAUDIO MANCINELLI
Finance Manager Cubico

In Cubico cerchiamo sempre di migliorare il nostro modo di lavorare. Questo vale non solo sul campo, ma anche dietro le quinte.

Proprio per questo abbiamo deciso di puntare fortemente sull'efficienza dei nostri processi interni e dei flussi di lavoro.

Collaborare con EOS Solutions e integrare le loro app in Microsoft Dynamics 365 Business Central ha davvero fatto la differenza.

Ci ha permesso di centralizzare le operazioni, snellire gli iter approvativi e gestire i dati in modo coerente tra le varie società.



GUARDA
LA VIDEO
PILLOLA

NON SI TRATTA
DI ADATTARE UN
ERP STANDARD,
MA DI AVERE UNA
PIATTAFORMA CHE
PARLA LA LINGUA
DI CHI PROGETTA
E COSTRUISCE
SU MISURA.
FINALMENTE LA
GESTIONE NON È
PIÙ UN PROBLEMA,
MA UN VANTAGGIO



EOS Engineering-to-Order è la risposta concreta per chi progetta e costruisce su commessa: una soluzione verticale che trasforma la complessità in controllo. Basata su Microsoft Dynamics 365 Business Central, unisce progettazione, produzione e finanza in un unico flusso digitale, dando visibilità completa su ogni commessa e trasformando i dati in decisioni strategiche.



DAL CAOS AL CONTROLLO

EOS Engineering-to-Order, la soluzione ERP per la gestione completa dei progetti su commessa

Per chi realizza progetti su commessa ogni ordine è una sfida. Macchinari speciali, impianti customizzati, prototipi unici: la complessità non è un'eccezione, ma la norma.

Fino a oggi, molte aziende hanno gestito commesse da centinaia di migliaia di euro con strumenti inadeguati: Excel, software dipartimentali scollegati, ERP generici con scarsa capacità di personalizzazione.

La sfida è chiara: mantenere il controllo su costi, tempistiche e qualità anche di fronte a ordini diversi. La risposta è **EOS Engineering-to-Order**.

Un verticale che nasce dall'esperienza

EOS Engineering-to-Order non è una semplice customizzazione. È una soluzione nata dall'esperienza diretta con aziende che realizzano macchinari, impianti e strutture su commessa. Un ecosistema che copre l'intero ciclo di vita della commessa: dalla configurazione tecnica del preventivo alla progettazione, dalla pianificazione delle risorse alla consuntivazione e fatturazione.

Le aziende ETO non possono permettersi soluzioni generiche, hanno bisogno di una piattaforma che comprenda la natura unica del loro business: distinte base che cambiano, attività non ripetitive, commesse che si modificano in corso d'opera.

La forza della soluzione EOS si regge su tre pilastri fondamentali. Il primo è **l'integrazione end-to-end**: progettazione, produzione, acquisti e contabilità dialogano in un unico flusso digitale. La distinta base è dinamica e collegata al reparto tecnico, la produzione sa sempre cosa fare e gli acquisti cosa ordinare.

Il secondo è il **controllo in tempo reale**: dashboard di Power BI integrate mostrano l'andamento economico di ogni commessa, confrontando preventivo, consuntivo e forecast. I margini non sono più un'incognita da scoprire a fine progetto. Il terzo è **l'intelligenza artificiale**: la piattaforma è AI-ready e integrata nativamente con Microsoft Copilot. L'IA non è un optional, ma un abilitatore fondamentale. Anticipa criticità, suggerisce azioni, genera documenti e analizza i dati con linguaggio naturale.

 eosengineering
to-order

Con **EOS Engineering-to-Order** è possibile quindi gestire l'intero ciclo della commessa in un'unica piattaforma (dalla configurazione tecnica alla fatturazione), controllare tempi, costi e margini in tempo reale, unire progettazione, produzione, acquisti e contabilità in un flusso continuo e tracciabile, pianificare risorse, materiali e attività, in modo sincronizzato e standardizzare i processi, senza rinunciare alla flessibilità delle lavorazioni su misura.

La digitalizzazione dei processi con **EOS Engineering-to-Order**, oltre a vantaggi operativi e gestionali, porta con sé anche benefici in termini di sostenibilità: meno carta, meno sprechi di materiali, ottimizzazione della logistica e riduzione degli spostamenti grazie al cloud. Infine, grazie all'integrazione con le più avanzate tecnologie Microsoft, **EOS Engineering-to-Order** è un ecosistema digitale intelligente, sempre aggiornato, sempre accessibile, sempre connesso.

Cos'è eosengineering to-order

Una soluzione verticale e certificata per Microsoft Dynamics 365 Business Central, progettata specificamente per aziende che:

-  Realizzano macchinari, impianti o strutture su commessa
-  Cercano un controllo in tempo reale su margini e pianificazione
-  Necessitano di tracciare costi e attività per ogni singola commessa
-  Lavorano per progetti con distinte base complesse e dinamiche






ERP MODERNO + MODULI SPECIALIZZATI + REPORTING GLOBALE: UN MODELLO PER AZIENDE “ENGINEERING TO ORDER”

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+



CRESCERE SENZA CONFINI: LA TRASFORMAZIONE DIGITALE DI AIC

Automazioni Industriali Capitanio, gruppo meccatronico con presenza globale, ha deciso di evolvere il proprio ERP per gestire ordini complessi, progetti “Engineering-to-Order”, espansione internazionale e un controllo finanziario integrato. Con il supporto di EOS Solutions e la piattaforma Microsoft Dynamics 365 Business Central, è stata realizzata una soluzione scalabile, integrata e pronta all’analisi predittiva.

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

Automazioni Industriali Capitanio ha scelto una piattaforma ERP moderna, integrata con soluzioni verticali e Analytics, per sostenere l’espansione internazionale

Fondata nel 1975 come azienda a conduzione familiare nella Valsabbia (BS), Automazioni Industriali Capitanio si è trasformata nel tempo in un gruppo internazionale che opera in Germania, Stati Uniti, India e Brasile, con più di 200 dipendenti, circa 2.000 applicazioni realizzate e clienti in oltre 65 paesi.

Con l’espansione internazionale e la gestione di ordini complessi Engineering-to-Order, AIC si è trovata a dover affrontare diverse sfide strategiche. In particolare, l’azienda aveva bisogno di un sistema in grado di garantire un controllo preciso degli ordini e della tracciabilità dei progetti, per assicurare qualità e puntualità in ogni fase del ciclo produttivo. Inoltre, era fondamentale integrare

il sistema gestionale con strumenti di pianificazione e con il Product Data Management (PDM), così da organizzare e monitorare il ciclo di vita dei prodotti, con particolare attenzione alla fase di progettazione, senza creare colli di bottiglia o duplicazioni di dati. Infine, AIC aveva necessità di un controllo finanziario centralizzato e di strumenti di reporting affidabili, in grado di fornire una visione chiara delle performance a livello di gruppo e delle singole filiali internazionali, supportando decisioni strategiche rapide e informate.

Per rispondere a queste esigenze, AIC ha scelto Microsoft Dynamics 365 Business Central come nucleo del sistema gestionale, e il supporto di EOS Solutions nella configurazione della soluzione ideale.

IN AGGIUNTA, SONO STATI ADOTTATI SPECIFICI MODULI VERTICALI:



APP ENGINEERING TO ORDER

Consente di gestire l’intero ciclo ordini direttamente in ERP, dalla richiesta alla produzione fino alla fatturazione.



INTEGRAZIONE CON UN MODULO PDM

Organizza e controlla il ciclo di vita del prodotto, con particolare attenzione alla fase di progettazione.



PIATTAFORMA DI REPORTING E ANALYTICS CON MICROSOFT POWER BI

Permette di avere una dashboard centralizzata per la supervisione delle proprie controllate.

L’approccio adottato è stato quindi “piattaforma integrata + moduli verticali + analytics”, pensato per garantire SCALABILITÀ, FLESSIBILITÀ E CONTROLLO GLOBALE.

Benefici e impatti

L'implementazione della nuova infrastruttura digitale ha portato ad AIC risultati concreti e immediatamente percepibili. Grazie alla soluzione ERP integrata con i moduli verticali, l'azienda oggi dispone di uno strumento su misura che risponde perfettamente alle esigenze del modello Engineering-to-Order, consentendo di gestire l'intero ciclo dell'ordine, dalla progettazione alla produzione fino alla fatturazione.

La piattaforma ha inoltre garantito una **scalabilità comprovata**, che

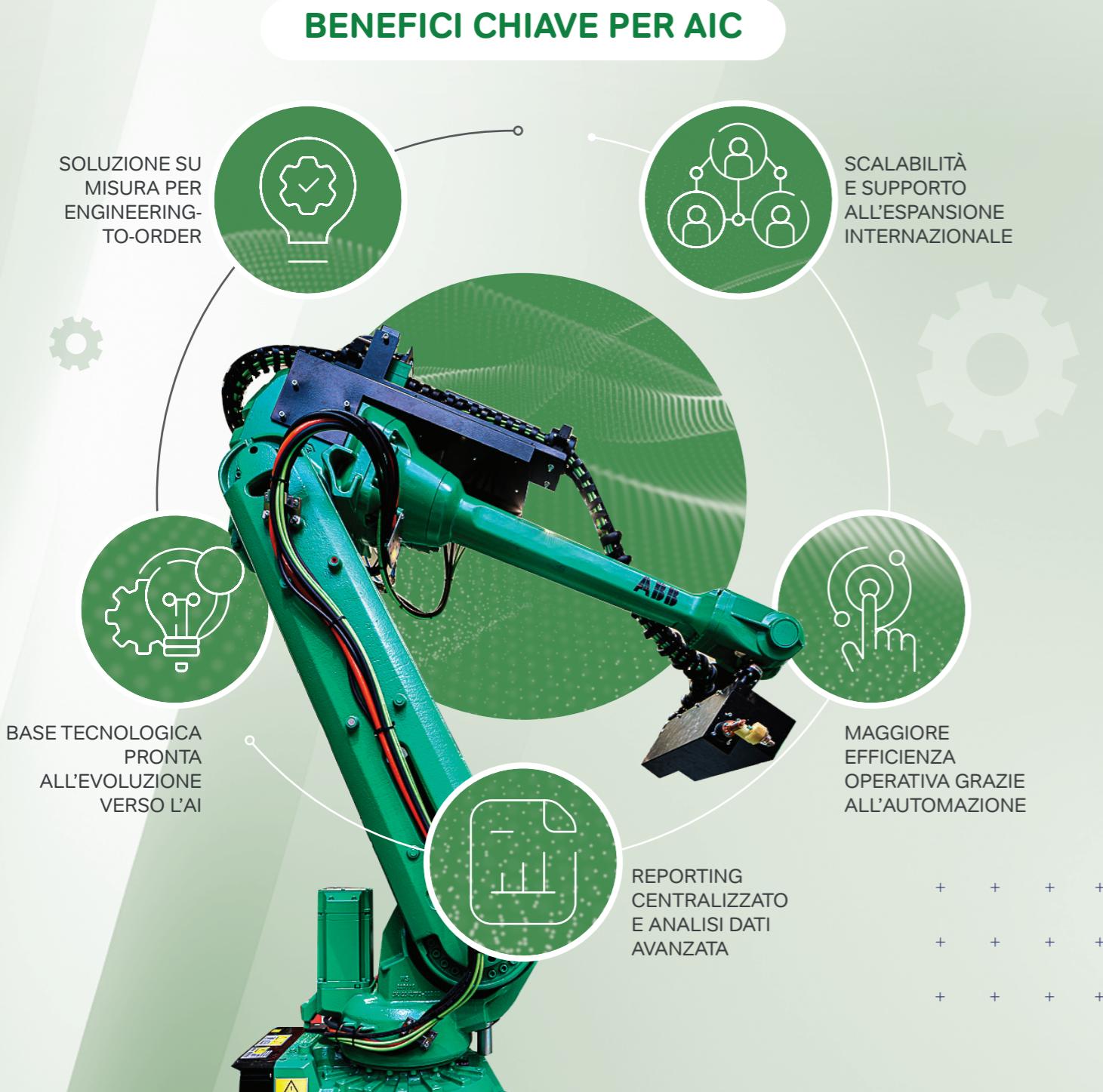
permette all'azienda di affrontare senza difficoltà la crescita sui mercati internazionali e di adattarsi alle evoluzioni del business. Questo significa che l'integrazione di nuove filiali o entità aziendali può avvenire rapidamente, senza dover riprogettare processi o configurazioni, semplificando così l'espansione globale.

Un altro beneficio fondamentale riguarda l'**efficienza operativa**: grazie alla centralizzazione dei processi e all'automazione delle attività più ripetitive, il team

può concentrarsi sulle attività a maggior valore aggiunto, riducendo errori e tempi di gestione.

Infine, la piattaforma ha **potenziato il reporting e l'analisi dei dati**, offrendo dashboard centralizzate e indicatori di performance affidabili, utili per decisioni strategiche sia a livello locale sia di gruppo. Grazie a questa base tecnologica solida, AIC è anche pronta a evolvere verso l'intelligenza artificiale e l'analisi predittiva, trasformando i dati in insight e aumentando la capacità decisionale dell'azienda.

BENEFICI CHIAVE PER AIC



Implicazioni per le imprese

Lo storia di digitalizzazione di AIC offre numerosi spunti per le aziende che operano in contesti complessi, con progetti personalizzati, filiali internazionali o più entità aziendali.

Una delle lezioni principali riguarda l'importanza di scegliere un ERP moderno e integrabile: la piattaforma non deve essere un sistema isolato, ma capace di dialogare con moduli verticali, strumenti di progettazione e soluzioni di analytics o intelligenza artificiale, per rispondere alle specificità del business e garantire continuità operativa.

Allo stesso tempo, la gestione dei progetti Engineering-to-Order richiede che il collegamento tra progettazione, produzione e fatturazione sia solido e fluido, evitando ritardi o inefficienze.

La supervisione finanziaria centralizzata e il reporting globale diventano leve fondamentali per le decisioni strategiche, in particolare quando l'azienda

opera su mercati diversi e deve monitorare le performance delle varie sedi. Infine, la scalabilità e la predisposizione all'evoluzione tecnologica sono elementi chiave: un sistema ben progettato permette di integrare nuove entità o funzionalità senza dover riprogettare i processi, trasformando la digitalizzazione in un vero driver di crescita e innovazione.

In un'era in cui la personalizzazione, la qualità e l'internazionalizzazione sono fattori chiave di competitività, Automazioni Industriali Capitanio ha dimostrato che dotarsi di un sistema gestionale integrato e scalabile non è un lusso, ma una condizione per evolvere. Con EOS Solutions e Microsoft Dynamics 365 Business Central, l'azienda ha tracciato un percorso che coniuga efficienza operativa, flessibilità e visione strategica – un modello che tante imprese possono prendere come riferimento.

+

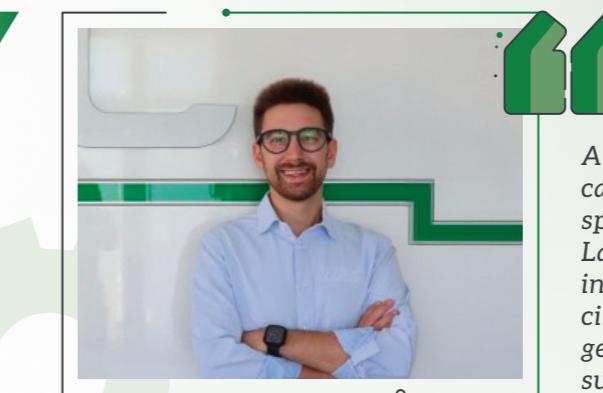
+

+

+

+

+



FABIO BRACCHI
Financial Controller
& Sustainability Manager
AIC Group



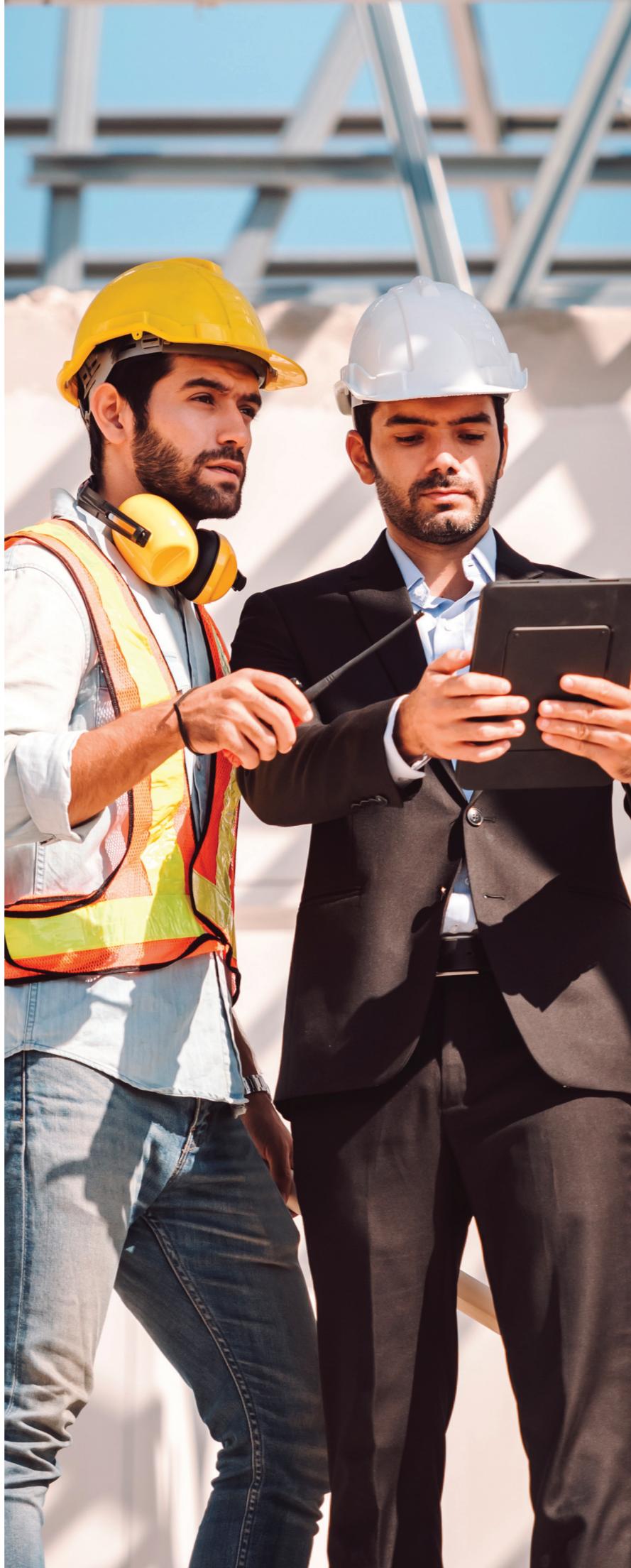
GUARDA LA
VIDEO PILLOLA

Abbiamo scelto EOS Solutions per la sua capacità di rispondere alle nostre richieste specifiche con soluzioni software ad hoc. La soluzione implementata ha portato innumerevoli benefici, ma soprattutto ci ha permesso di dotarci di un sistema gestionale in grado di evolvere per supportare la continua crescita della nostra azienda, in Italia e nel mondo.

Per noi questo è un punto di partenza, stiamo lavorando sia all'implementazione per le sedi estere, in modo da avere in un unico ambiente tutto il gruppo AIC, sia a nuovi pacchetti, vista la scalabilità del sistema.



CON
L'INTEGRAZIONE
TRA BUSINESS
CENTRAL E FIELD
SERVICE, OGNI
INTERVENTO
DIVENTA PARTE DI
UN ECOSISTEMA
CONNESSO,
EFFICIENTE E
ORIENTATO AL
CLIENTE



FIELD SERVICE, L'EVOLUZIONE DELL'ASSISTENZA SUL CAMPO

Grazie all'integrazione nativa di Microsoft Dynamics 365 Field Service con l'ERP

Business Central, le aziende trasformano l'assistenza sul campo in un flusso operativo continuo. Un passo avanti decisivo che ottimizza i processi, migliora le performance e trasforma il modo di gestire il Field Service.



Un approccio connesso, integrato e intelligente per migliorare efficienza, redditività e soddisfazione del cliente

Le aziende che offrono servizi di assistenza tecnica esterna, soprattutto nei settori **Engineer-to-Order (ETO)**, **Make-to-Order (MTO)** e nella **manutenzione per conto terzi**, si trovano ad affrontare sfide crescenti. I clienti richiedono **interventi sempre più rapidi**, risolutivi e personalizzati, mentre aumenta la necessità di ottimizzare l'efficienza e le risorse per mantenere la redditività dei servizi.

L'utilizzo di sistemi informativi separati, uno per l'ERP e un altro per il field service, genera silos di dati, inefficienze e una scarsa visibilità sull'intero processo.

In questo contesto, **l'integrazione tra Microsoft Dynamics 365 Business Central e Microsoft Dynamics 365 Field Service** diventa una leva strategica per trasformare le operazioni di assistenza sul campo e rafforzare la competitività delle aziende.

L'integrazione che unisce efficienza operativa e controllo gestionale: dal back-office al campo, un flusso unico di dati e operazioni

Nel 2025 Microsoft ha introdotto **un'integrazione nativa** tra Dynamics 365 Business Central e Dynamics 365 Field Service, progettata per una gestione avanzata dei servizi di assistenza tecnica sul campo. Si tratta di un passo avanti decisivo, poiché non si limita a una semplice connessione tra due applicativi: l'integrazione **consente di collegare i processi gestiti in Business Central con le attività di front-line coordinate da Field Service**.

Il flusso bidirezionale dei dati tra i due sistemi è il cuore dell'efficienza operativa: **ogni aggiornamento effettuato dal tecnico sul campo o dal reparto contabile viene sincronizzato automaticamente**, mantenendo le informazioni sempre allineate.

Questo garantisce una **fatturazione più accurata**, basata su dati reali. Inoltre, la visibilità immediata sulla disponibilità dei ricambi consente di **prendere decisioni informate, ridurre ritardi e spostamenti inutili e migliorare il tasso di risoluzione al primo intervento**.



I BENEFICI DI UN ECOSISTEMA CONNESSO

L'integrazione tra Business Central e Field Service offre vantaggi concreti a tutti i livelli dell'organizzazione, dall'operatività quotidiana alle decisioni strategiche:



Visibilità in tempo reale:

informazioni sempre aggiornate su stato degli interventi, costi e ricavi, garantiscono un controllo puntuale e una visione chiara delle performance.



Decisioni più consapevoli:

dati affidabili e accessibili lungo tutto il ciclo di vita del servizio supportano decisioni strategiche e operative più rapide e consapevoli.



Maggior redditività:

processi ottimizzati, minori costi operativi e fatturazione accurata si traducono in un incremento della redditività complessiva.



ASSISTENZA SUL CAMPO CON L'INTEGRAZIONE TRA

BUSINESS CENTRAL & FIELD SERVICE



Produttività e ottimizzazione delle risorse:

pianificazione intelligente, app mobile avanzata e accesso immediato alle informazioni, consentono ai tecnici di operare con maggiore efficacia e aumentare il numero di interventi risolutivi.



Soddisfazione e fidelizzazione del cliente:

tempi di risposta più rapidi, interventi più efficaci e maggiore trasparenza, migliorano la customer experience e rafforzano la relazione con il cliente.



Efficienza operativa end-to-end:

l'automazione dei flussi di dati tra back-office e field operations elimina ridondanze, riduce gli errori manuali e snellisce.



La nuova manutenzione è proattiva, predittiva, connessa

Per le aziende dell'assistenza tecnica e del field service "risolvere il problema" non è più sufficiente. Ciò che oggi fa davvero la differenza è riuscire a **prevedere i guasti prima che accadano, intervenire in modo proattivo e gestire ogni attività con la massima precisione**.

Grazie all'integrazione di Microsoft Dynamics 365 Field Service con Business Central, le aziende possono **passare da una manutenzione reattiva a un approccio realmente proattivo e, nel tempo, predittivo**.

La piattaforma consente di pianificare automaticamente interventi ricorrenti sugli impianti dei clienti e di attivare allarmi e ordini di lavoro basati sui dati provenienti dai sensori IoT installati sugli asset.

È possibile inoltre **analizzare i dati storici relativi a parti utilizzate, tempi di intervento e manutenzioni precedenti**, ottimizzando i piani futuri e migliorando la previsione dei ricambi. In questo modo è possibile **ridurre i fermi macchina, limitare gli interventi straordinari e garantire una maggiore affidabilità** complessiva del servizio.



SCARICA IL
WHITEPAPER



EOS SOLUTIONS È ISV MICROSOFT E PARTNER PER LA TRASFORMAZIONE DIGITALE DELLE IMPRESE. OLTRE CENTO APP PER DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRAL, SVILUPPATE PER RENDERE OGNI ERP PIÙ AGILE, COMPLETO E SOSTENIBILE



OLTRE L'ERP. L'ECOSISTEMA EOS CHE EVOLVE CON LE NUOVE ESIGENZE DEL BUSINESS

Da anni EOS Solutions presenta a Directions EMEA, l'evento dedicato ai partner Microsoft Dynamics 365 e Power Platform, la propria offerta di app per Microsoft Dynamics 365 Business Central. Un ecosistema che oggi non è più solo una raccolta di estensioni, ma un **laboratorio di innovazione continua**, dove tecnologia, collaborazione e visione convergono per definire il futuro dell'ERP.

A Directions EMEA 2025, EOS Solutions consolida il proprio ruolo di ISV: un ecosistema di app in continua evoluzione, al servizio della trasformazione digitale

La partecipazione all'edizione 2025 di Poznan, dal 4 al 6 novembre, è un'ulteriore conferma per una realtà digitale che si presenta come uno dei principali **Independent Software Vendor (ISV)** dell'universo Microsoft Business Applications, forte di un portafoglio che supera le **cento app pubblicate** e una community internazionale di partner.

Un ecosistema costruito nel tempo

L'ecosistema di app di EOS Solutions nasce da un'idea semplice ma ambiziosa: offrire alle imprese una soluzione gestionale capace di evolvere con loro.

Nel tempo, questa visione si è tradotta in un modello di sviluppo

aperto, modulare e scalabile, in grado di rendere Business Central una piattaforma sempre più personalizzabile, senza perdere coerenza o solidità.

Le oltre cento app firmate EOS non rappresentano un catalogo statico, ma un **organismo in crescita**, alimentato da una costante attività di ricerca, aggiornamento e collaborazione con la community Microsoft.

Ogni applicazione risponde a un'esigenza specifica - dalla contabilità alla logistica, dai processi intercompany all'analisi dei dati - ma tutte condividono lo stesso principio: **portare valore immediato, misurabile e sostenibile** alle aziende che scelgono Dynamics 365 Business Central come soluzione gestionale.

Negli anni, questo approccio ha consentito a EOS Solutions di anticipare i trend della digitalizzazione ERP: automazione, cloud, intelligenza artificiale applicata ai processi e una nuova centralità dei dati.

L'ecosistema EOS è diventato così un **ambiente di riferimento per l'estensione del mondo Business Central**, dove la tecnologia si traduce in competenza e la competenza in strumenti concreti.



Directions EMEA: un punto di incontro per la community internazionale

La presenza costante di EOS Solutions a Directions EMEA è una scelta strategica e culturale.

Non si tratta solo di un evento di settore, ma di un **luogo di confronto tra chi costruisce il futuro delle soluzioni Microsoft**, un'arena dove la community internazionale di sviluppatori, partner e ISV condivide esperienze, metodologie e innovazioni.

Il valore dell'ecosistema di app di EOS Solutions non si misura solo nel numero di soluzioni sviluppate, ma nella **filosofia di progettazione** che le sostiene.



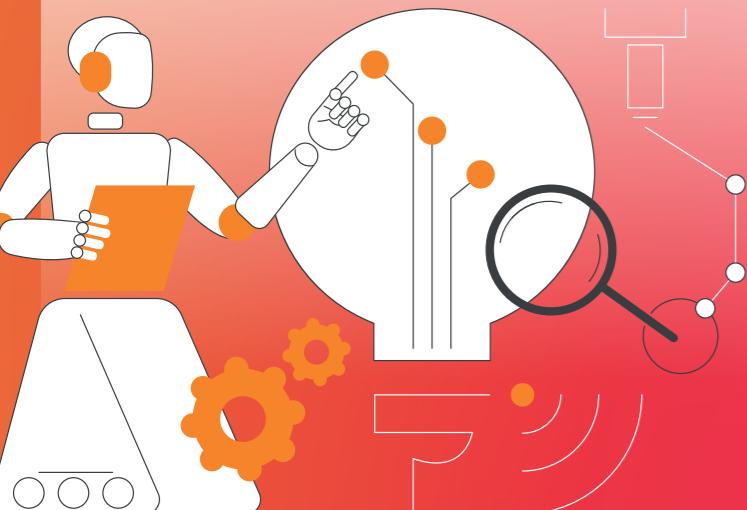
GORDON, IL TOOLKIT CHE RACCONTA IL METODO EOS.

All'interno dell'ecosistema, **Gordon** rappresenta un simbolo della cultura tecnologica di EOS Solutions.

Nato come toolkit gratuito per la gestione e l'automazione degli ambienti Business Central, Gordon offre agli sviluppatori e agli amministratori una suite di strumenti per installare, aggiornare, pubblicare e monitorare environment e applicazioni in modo rapido, intuitivo e controllato.

Ma al di là delle funzionalità, Gordon incarna l'essenza del metodo EOS: **condividere conoscenza, semplificare la complessità e abilitare l'evoluzione continua**.

È l'esempio di come un ISV possa contribuire alla community non solo con soluzioni commerciali, ma anche con strumenti che rafforzano l'intero ecosistema tecnologico di Microsoft Dynamics 365.



Ogni app viene pensata per integrarsi nativamente in Business Central, sfruttandone l'architettura cloud, la flessibilità dei microservizi e le potenzialità della Power Platform.

Questo approccio fa di EOS Solutions un ISV capace di **trasformare la tecnologia in esperienza**: creare strumenti che semplificano l'operatività quotidiana, riducono i tempi di implementazione e rendono la piattaforma ERP più agile e governabile. Guardando avanti, EOS Solutions prosegue nel suo percorso di crescita come ISV di riferimento, ampliando il catalogo

di app e rafforzando la propria presenza nei mercati internazionali.

La direzione è chiara: **integrazione, intelligenza artificiale, automazione e sostenibilità** saranno le parole chiave delle prossime evoluzioni.

Nel frattempo, l'ecosistema EOS resta ciò che è sempre stato: un ambiente vivo, in movimento, dove ogni app è un tassello di un progetto più grande.

Un progetto che unisce tecnologia, competenza e visione per accompagnare le imprese nella loro trasformazione digitale.



GORDON TI AIUTA A GESTIRE AL MEGLIO I TUOI AMBIENTI BUSINESS CENTRAL





ITALIA

- Bologna
- Bolzano
- Carpi
- Cuneo
- Genova
- Lecce
- Milano
- Padova
- Torino
- Treviso
- Udine
- Verona

USA

- Saddle Brook
(New Jersey)

CONTATTI

e-mail info@eos-solutions.it
tel +39 0471 319650

WEB

www.eos-solutions.it

SEGUICI SU

