

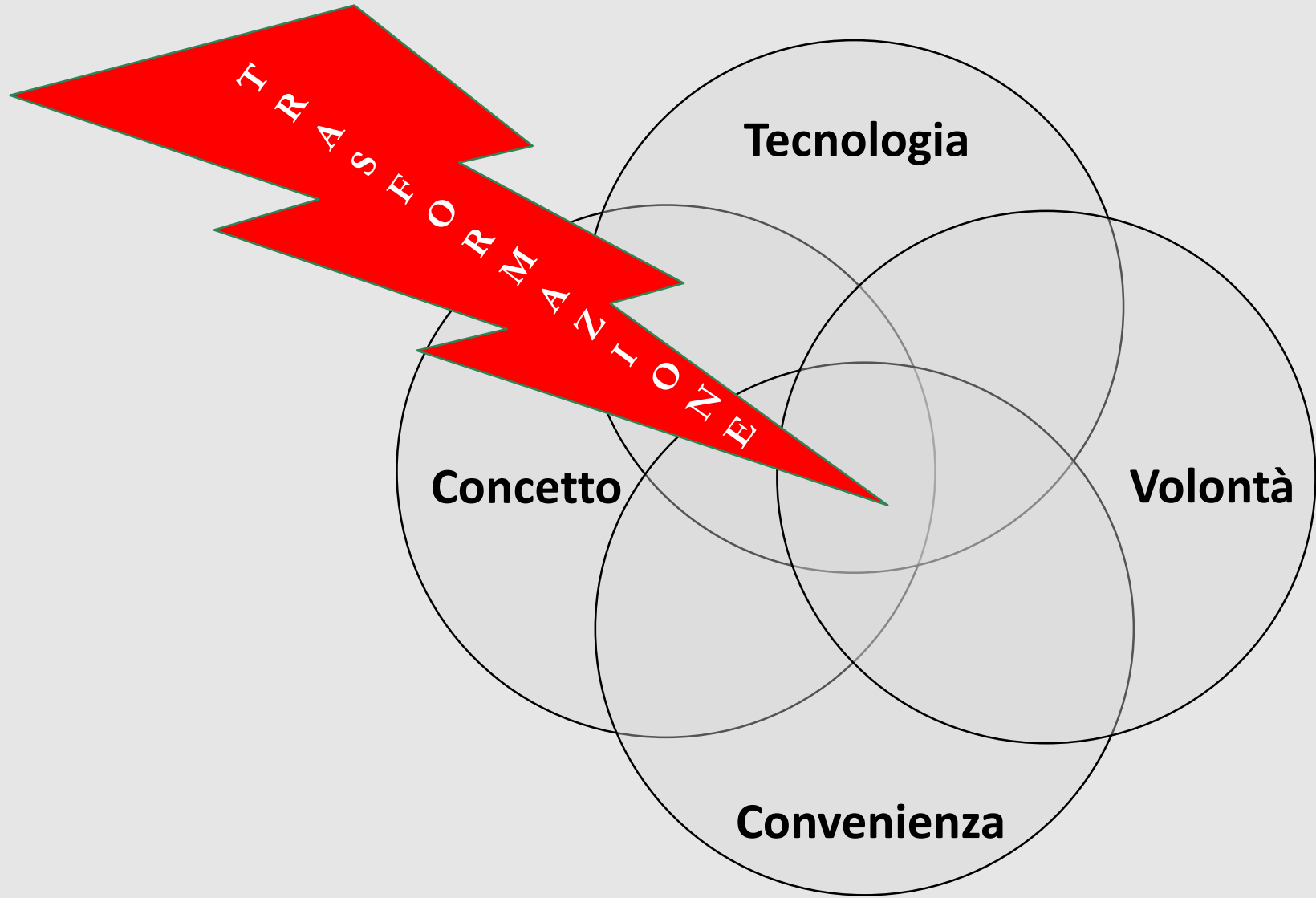
# IL DIGITALE PER UN FUTURO SOSTENIBILE

## LA SERVITIZZAZIONE:

**DAL PRODOTTO AL SERVIZIO PER  
RIMUOVERE I LIMITI ALLA CRESCITA**

**Roberto Siagri**





# Servitization

I manager non possono più considerare i servizi come una categoria separata,

ma piuttosto come una parte pervasiva della loro missione strategica

e della pianificazione aziendale

# 1988

European Management Journal Volume 6 No 4  
© European Management Journal 1988  
ISSN 0263-2373 \$3.00

## Servitization of Business: Adding Value by Adding Services

*Sandra Vandermerwe*

*Director, MBA Programme and Faculty Member, International Marketing and Services*

*Juan Rada*

*Director-General and Faculty Member, International Management Institute (IMI), Geneva*

---

More and more corporations throughout the world are adding value to their core corporate offerings through services. The trend is pervading almost all industries, is customer demand-driven, and perceived by corporations as sharpening their competitive edges.

Modern corporations are increasingly offering fuller market packages or "bundles" of customer-focussed combinations of goods, services, support, self-service, and knowledge. But services are beginning to dominate.

This movement is termed the "servitization of business" by authors Sandra Vandermerwe and Juan Rada, and is clearly a powerful new feature of total market strategy being adopted by the best companies. It is leading to new relationships between them and their customers.

Giving many real-life examples, the authors assess the main motives driving corporations to servitization, and point out that its cumulative effects are changing the competitive dynamics in which managers will have to operate. The special challenge for top managers is how to blend services into the overall strategies of the company.

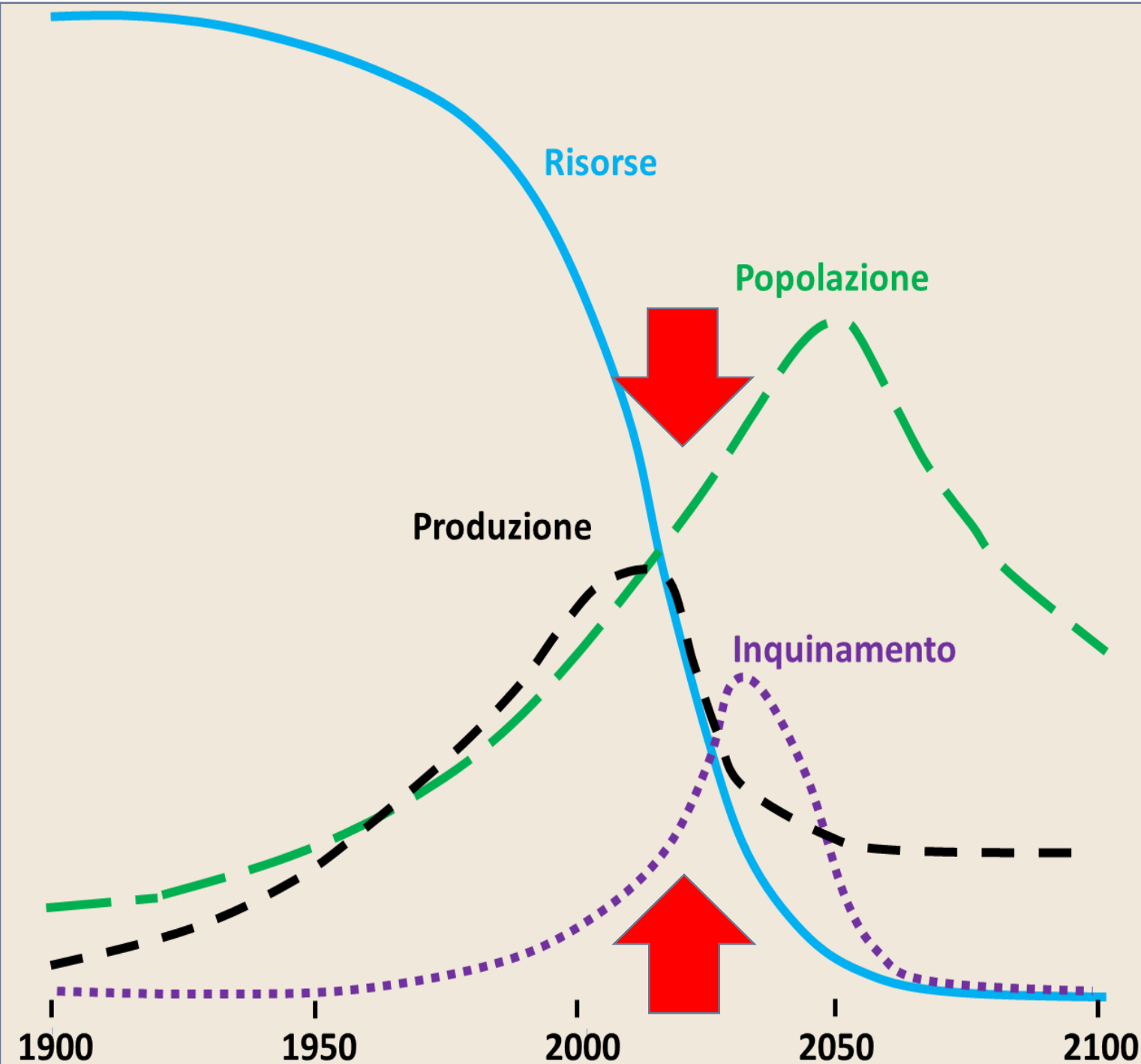
---

# World3 Simulation

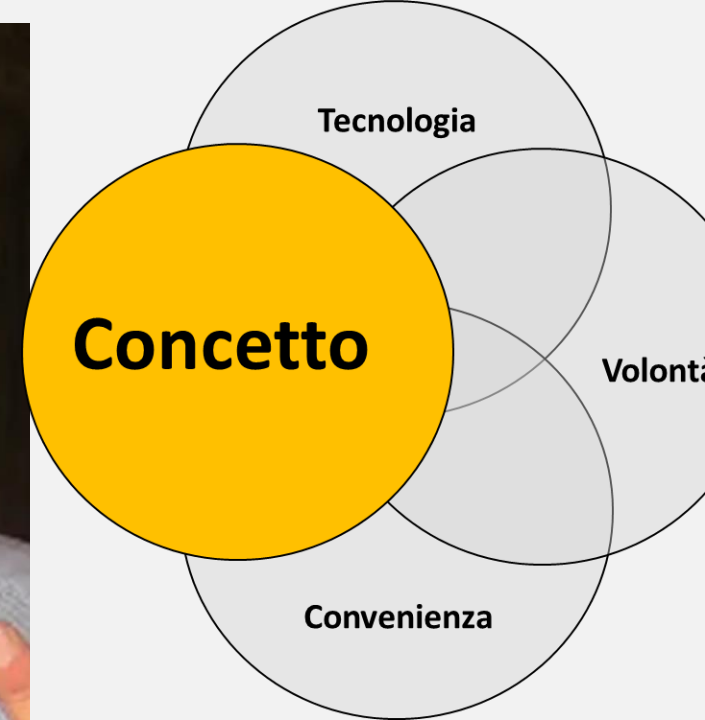


The Limits to Growth

1972



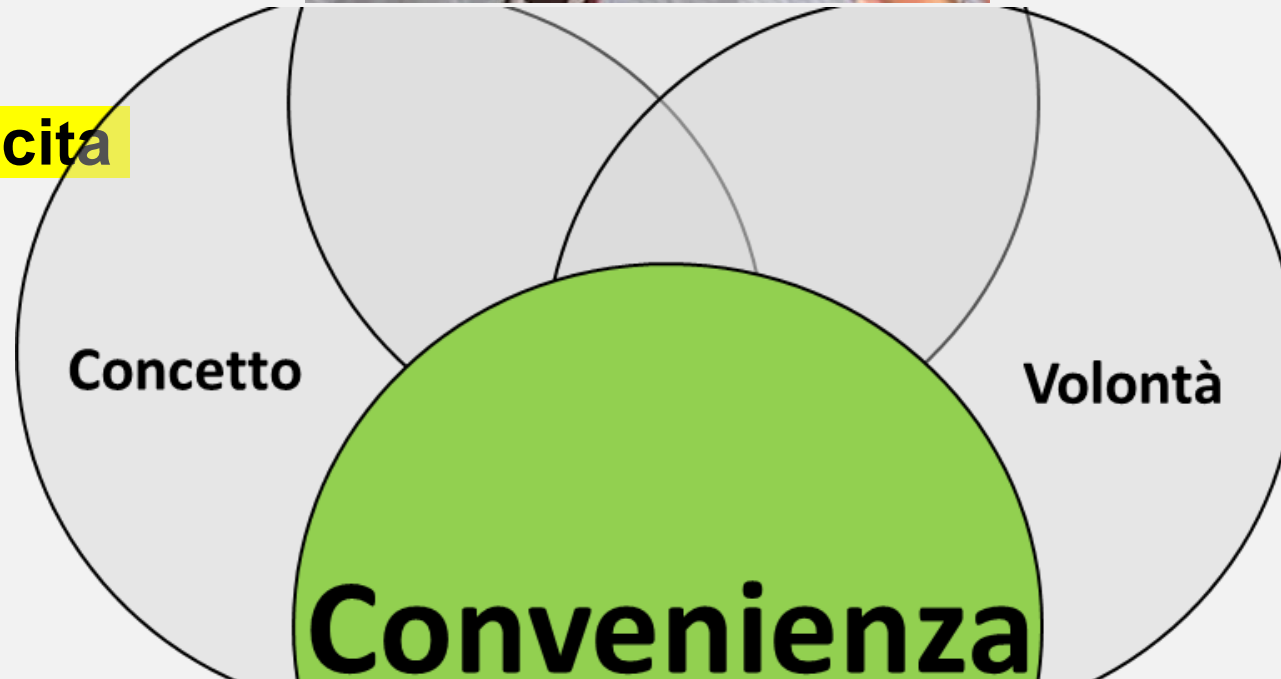
Orio Giarini



## 1989: Limit to Certainty

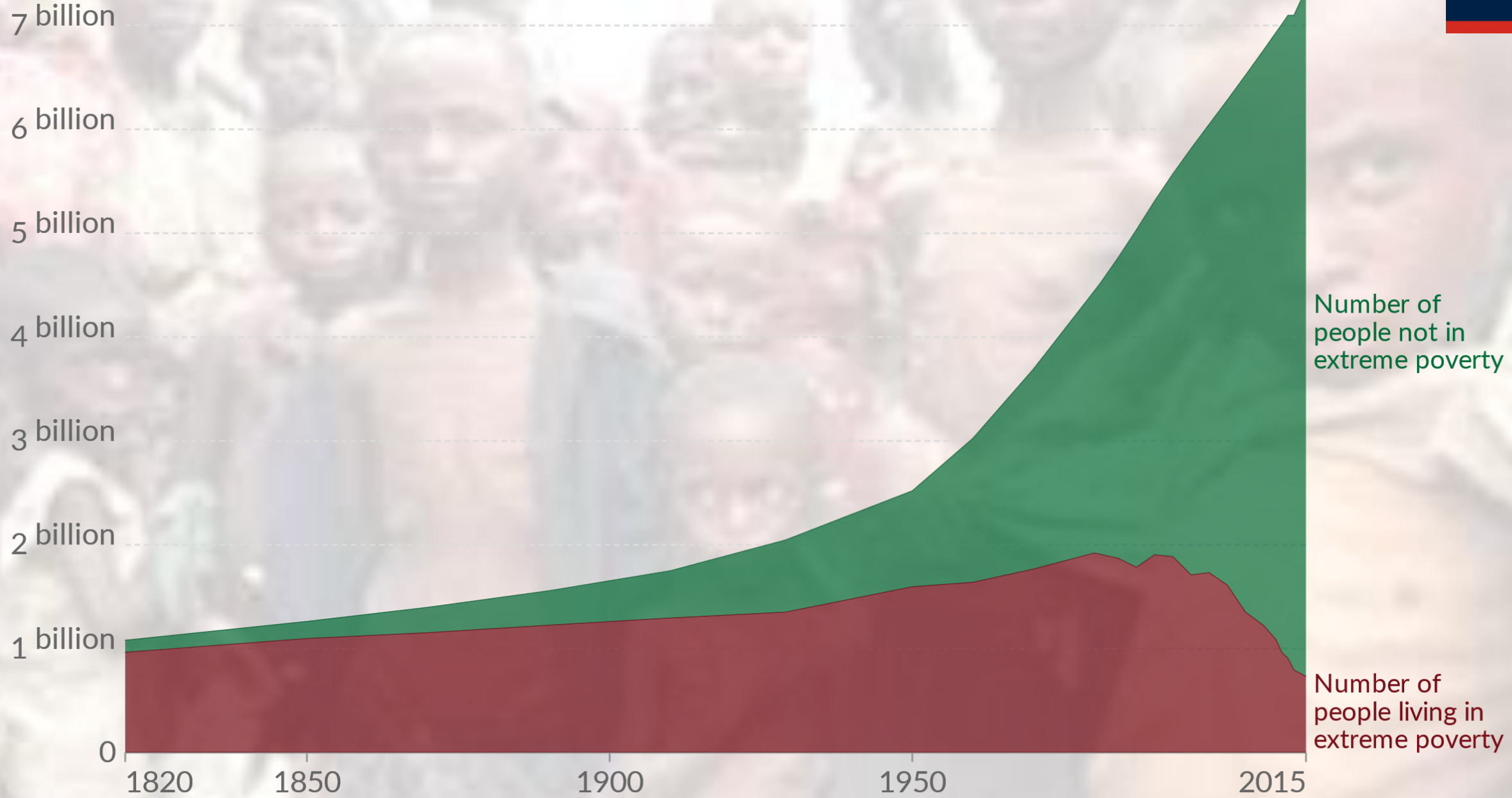
E' la fine di un certo tipo di crescita economica

non è la fine della crescita economica



An aerial photograph of ancient stone ruins, possibly Mayan or Aztec, nestled deep within a dense, lush green forest. The ruins feature a prominent long staircase leading up a hillside. The text is overlaid in the center of the image.

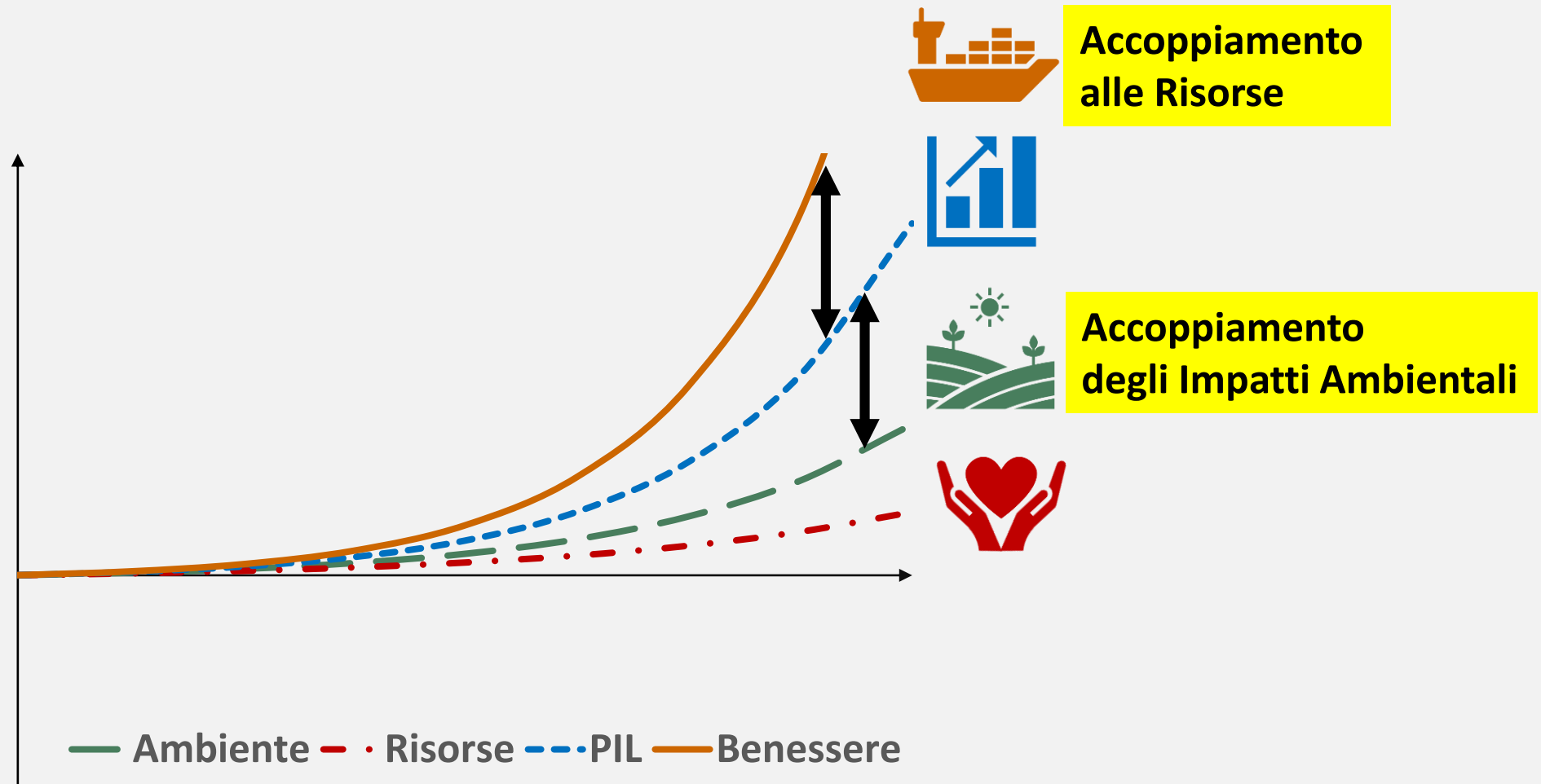
**I Limiti allo sviluppo  
sono originati  
dal Modello di Produzione**





**Bisogna passare dalla  
Produzione Industriale  
alla  
Produzione Digitale**

# Modello di Produzione Industriale



# Euro / Chilo

Oro ~ 50000 €/ Kg



o F35 8000€ Kg



o Capo Alta Moda 5000€ Kg



o Notebook 1000€ Kg



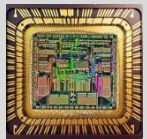
o Sportiva 100€ Kg



o Smart Phone 3000€ Kg



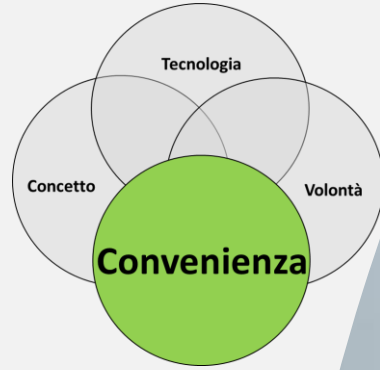
o Berlina 50€ Kg



o CPU >10000€ Kg



o Utilitaria 15€ Kg



# 2006: Performance Economy

---

- 1- i **beni di oggi** saranno le **risorse di domani**
- 2- ai **prezzi delle risorse di ieri**
- 3- il **modello di business** per farlo è la **vendita di beni come servizi**

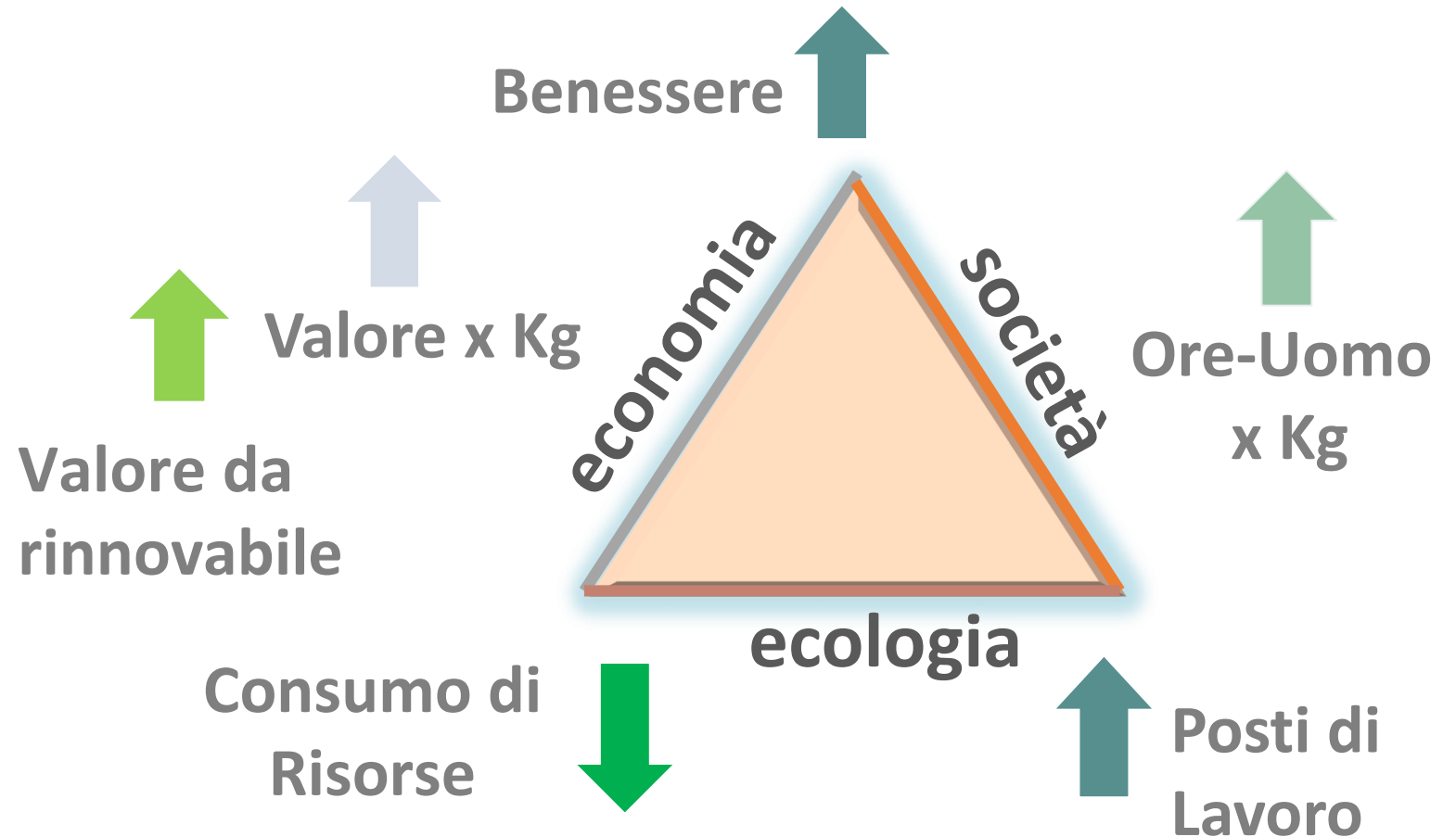


Walter Stahel

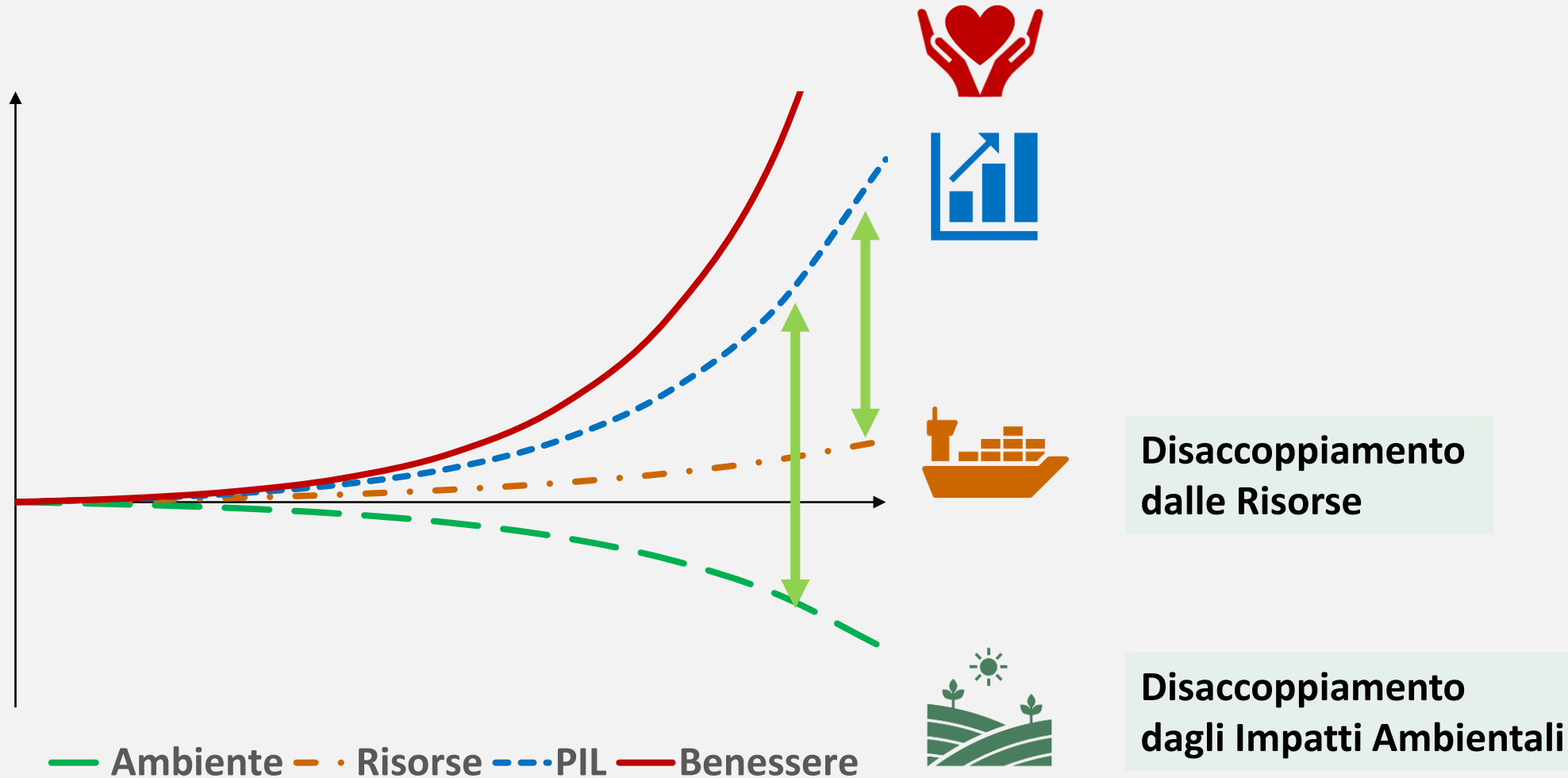
# Trasformazione digitale e disaccoppiamento

**fare  
di Più con Meno**

Aumento del  
Valore x Kg



# Modello di Produzione Digitale



# 2015

Grazie alle nuove tecnologie digitali,  
la distinzione tra produzione e servizi è  
sempre più sfocata.  
Ciò porta a cambiamenti radicali che  
sono già in atto.

La rivoluzione digitale è alla base della  
servitizzazione

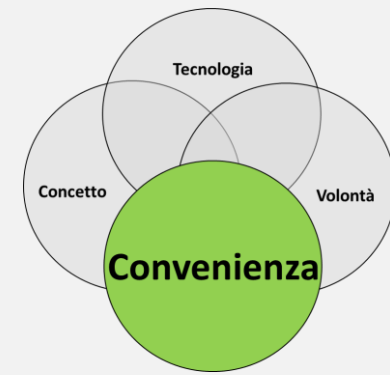
Internet of Things

Cloud computing

Big Data

Intelligenza Artificiale

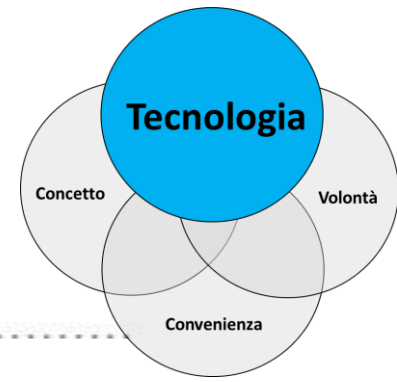
Cobots



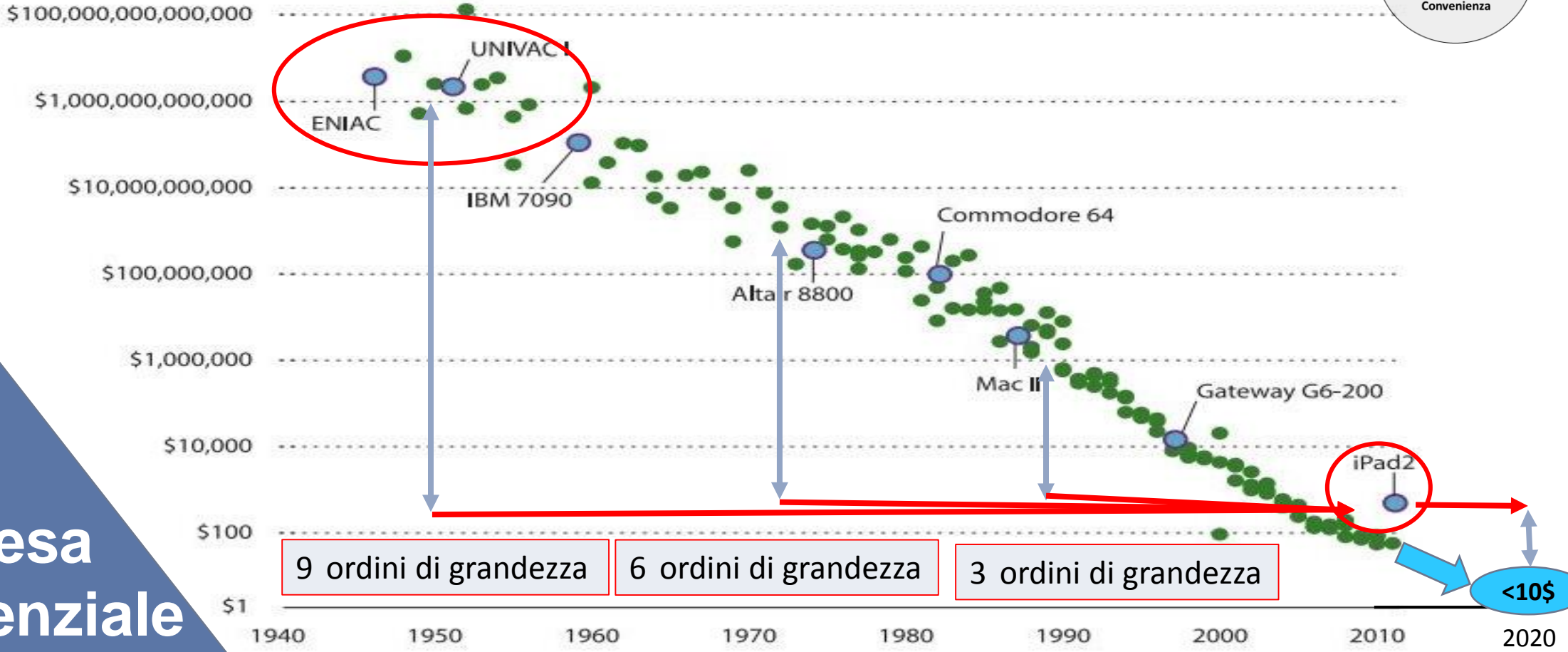
**Elżbieta Bieńkowska**

**Commissario europeo per il mercato interno-  
presidenza Junker**

# Prezzo storico di un iPad2

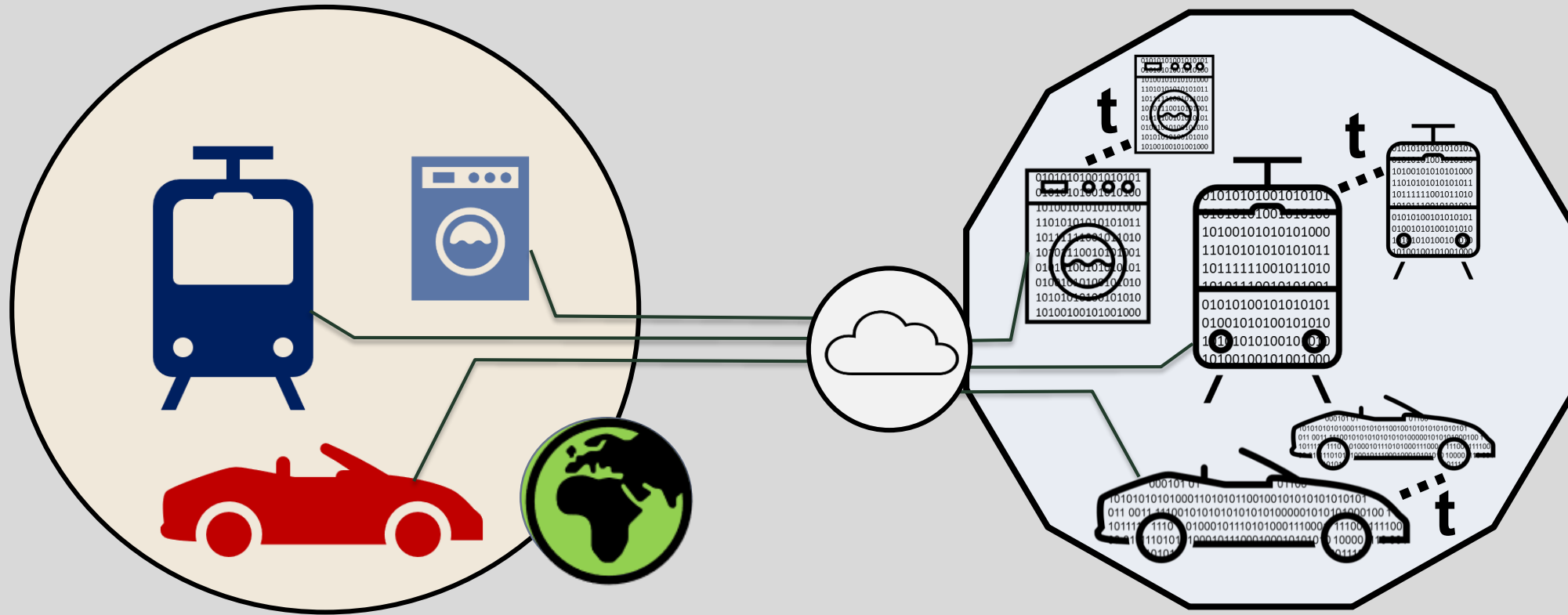
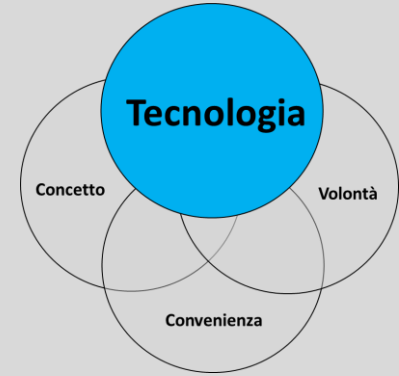


\$ USA 2010



la Discesa  
Esponenziale  
dei Prezzi  
dei Calcolatori

# IoT e Gemelli Digitali

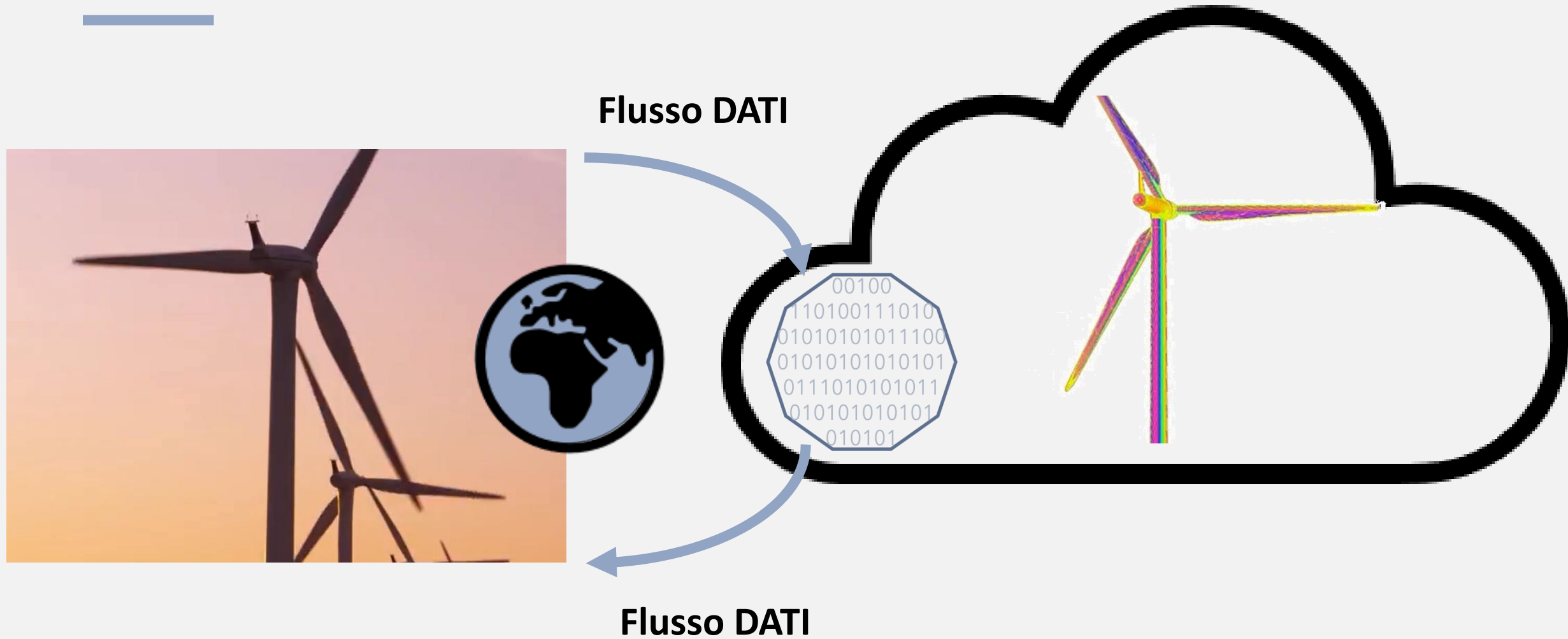


Mondo Reale

Mondo Cibernetico

tempus fugit **Digitalr**

# Il Gemello Digitale

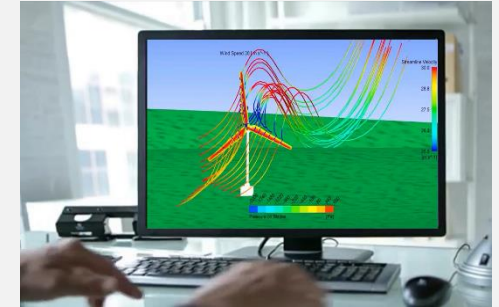
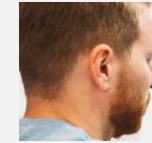


# I Gemelli Digitali e il Metaverso



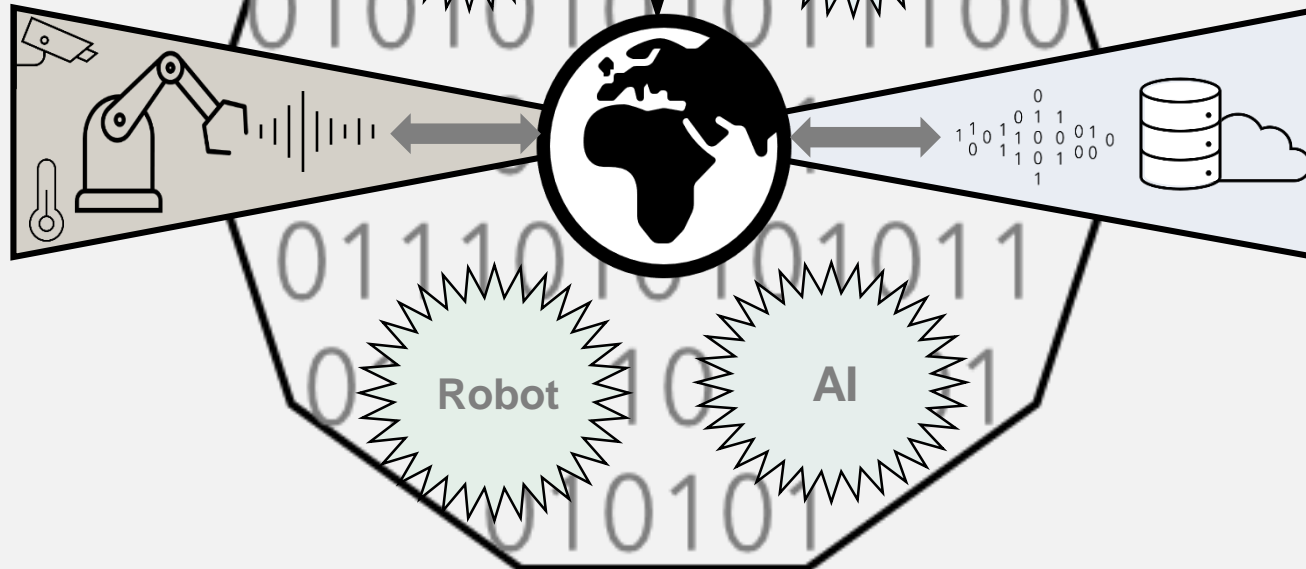
realtà fisica

virtualmente amplificata

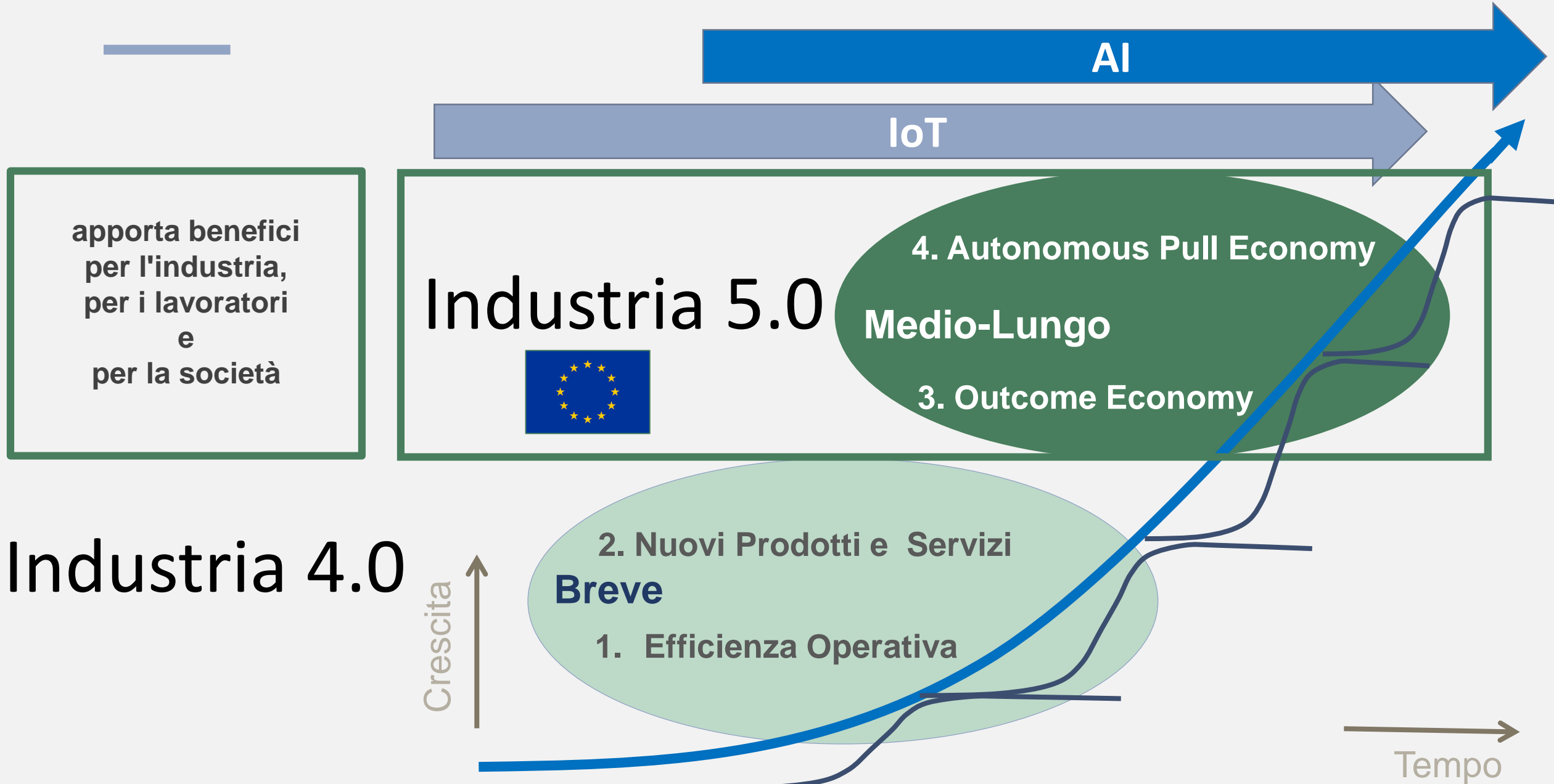


spazio virtuale

fisicamente persistente



# Dalla Produzione Industriale alla Produzione Digitale

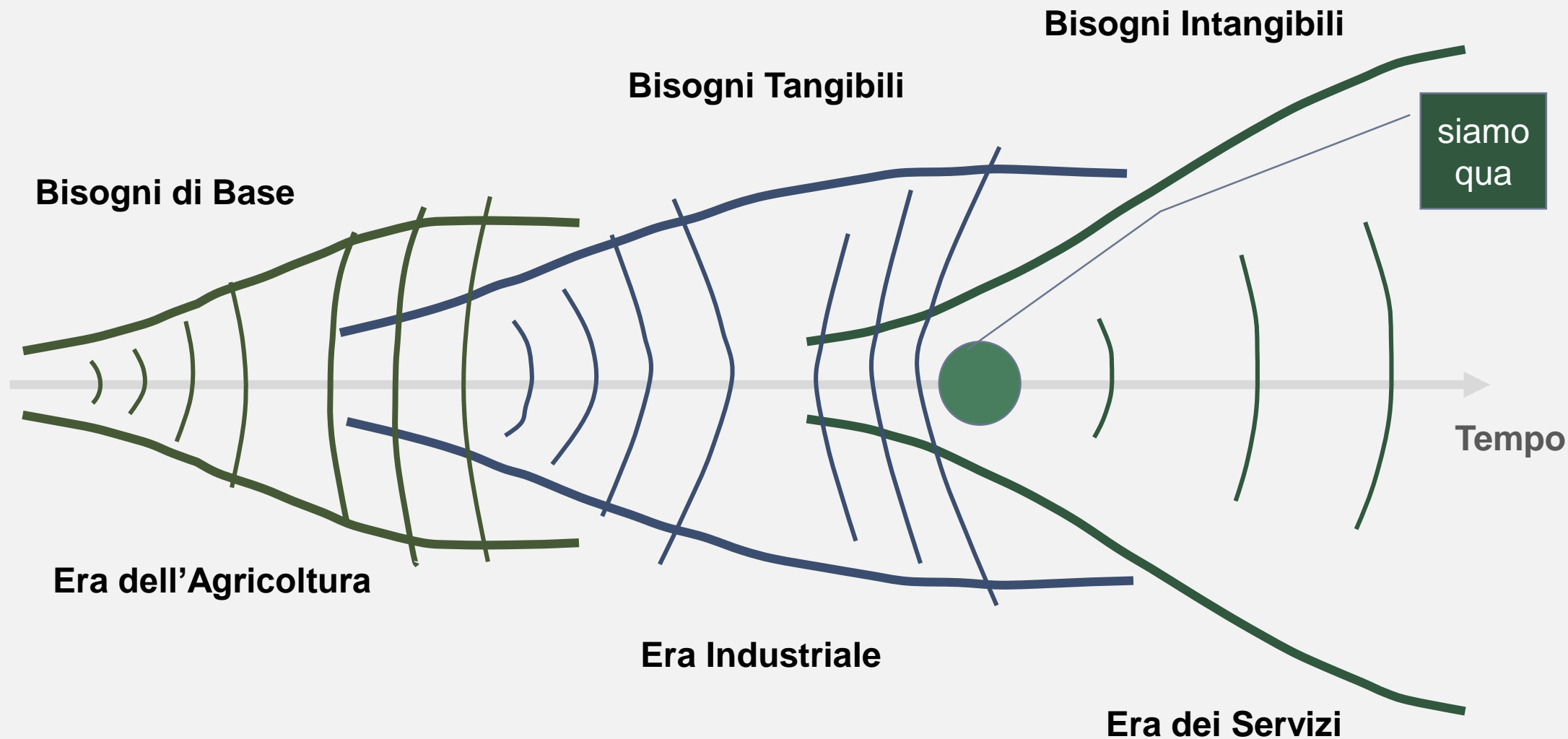




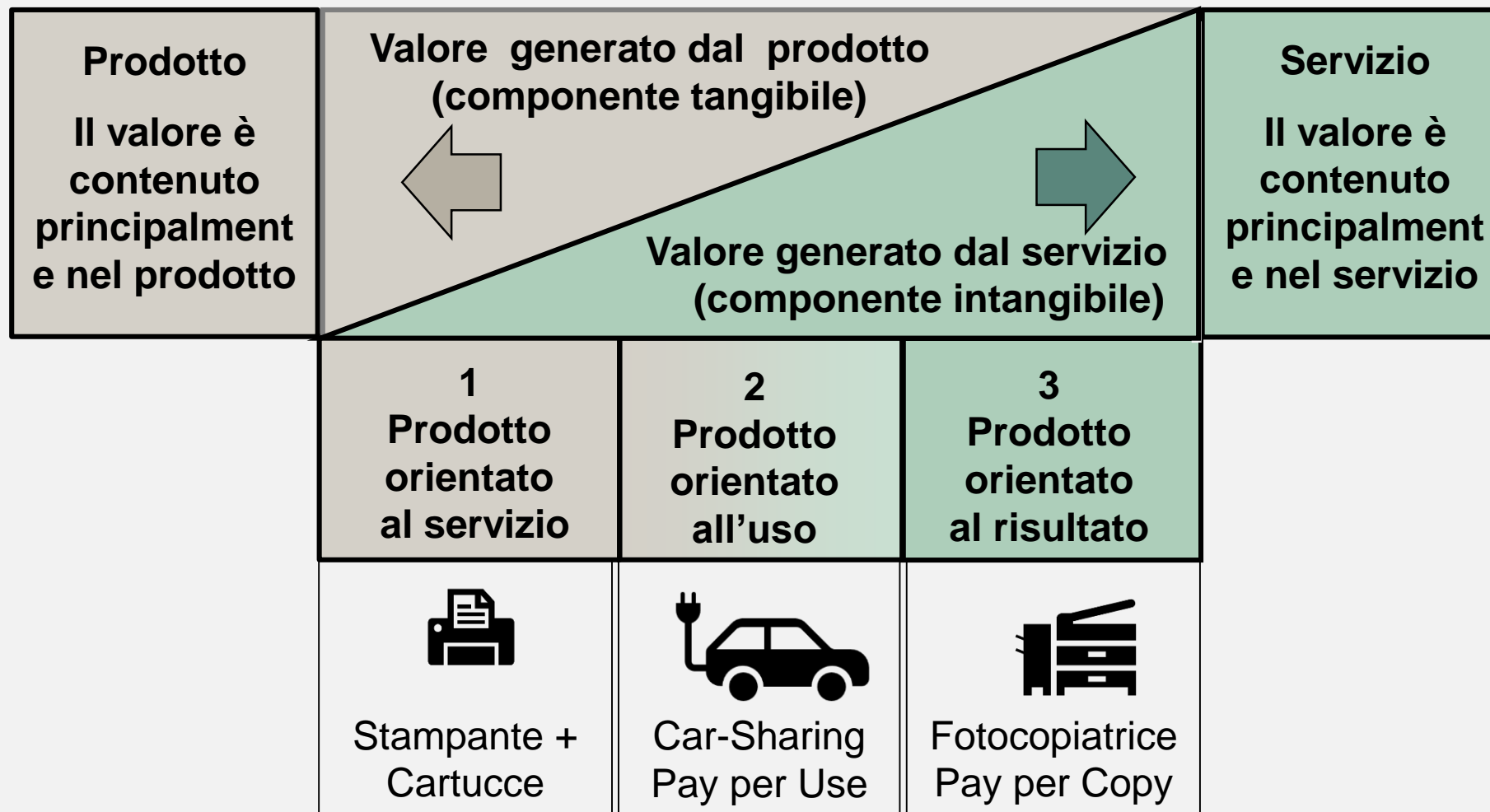
***l'idea stessa di  
progresso  
deve essere  
prima di ogni altra cosa  
basata  
su una scelta etica***

**Pentti Malaska**

# Evoluzione Sociale ed Evoluzione dei Bisogni

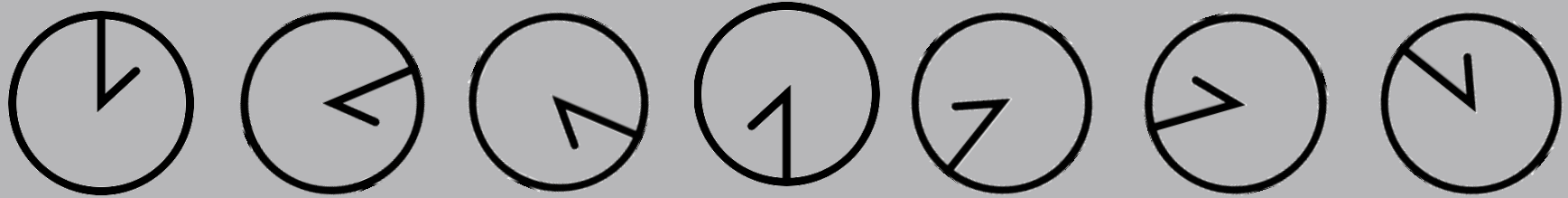


# Dal Prodotto al Servizio



# Auto Autonome e Nuovi Modelli di Business

**Dalla vendita del prodotto alla vendita del tempo d'uso**



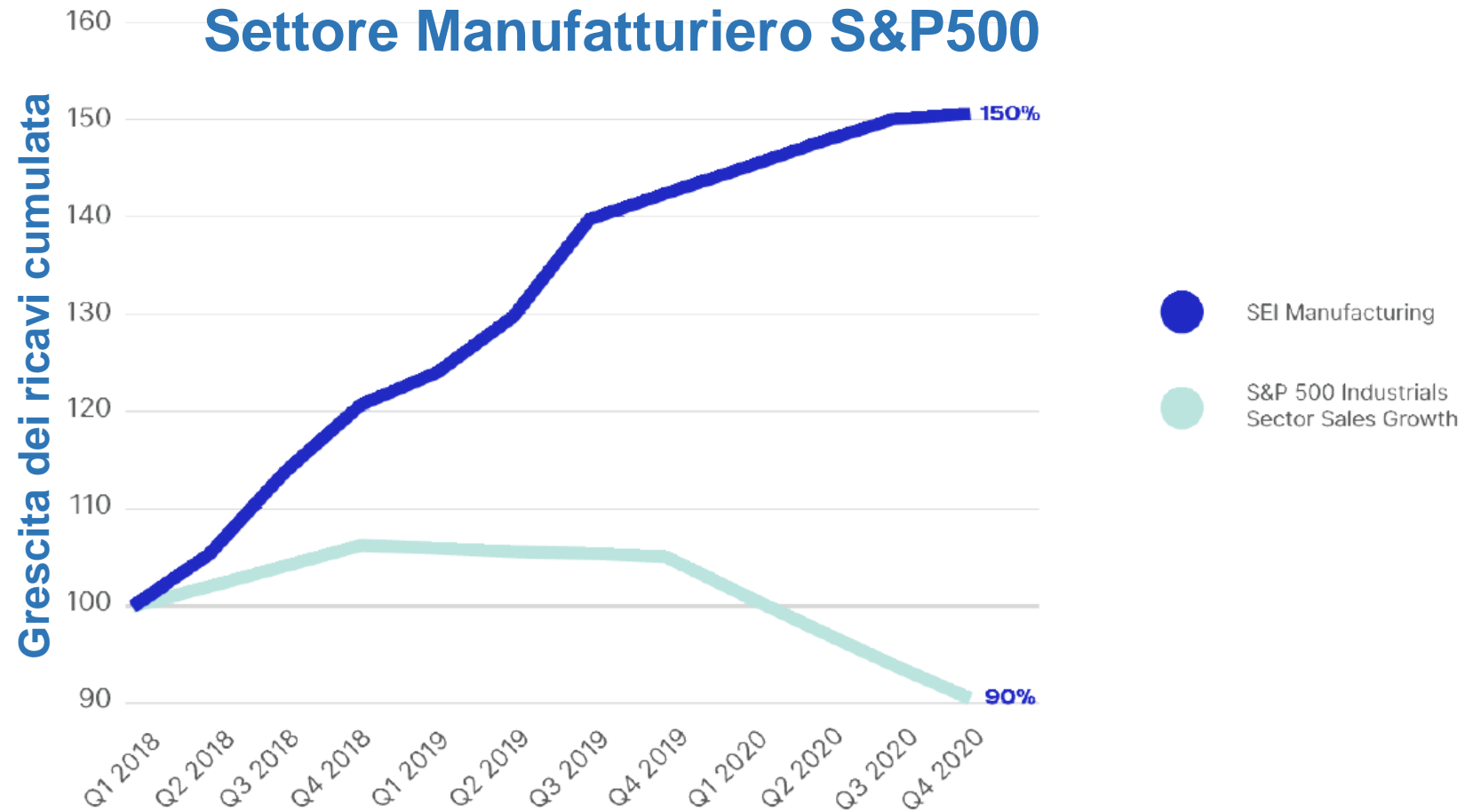
Rimozione di  
più del 95%  
di inefficienza  
d'uso



Efficienza  
x20

# Aziende Manifatturiere e Servitizzazione

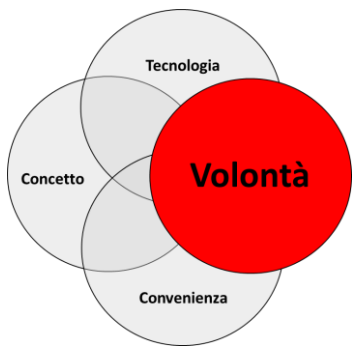
**Le società  
con modelli di  
business  
servitizzati  
sovraperformano  
nella crescita dei  
ricavi**



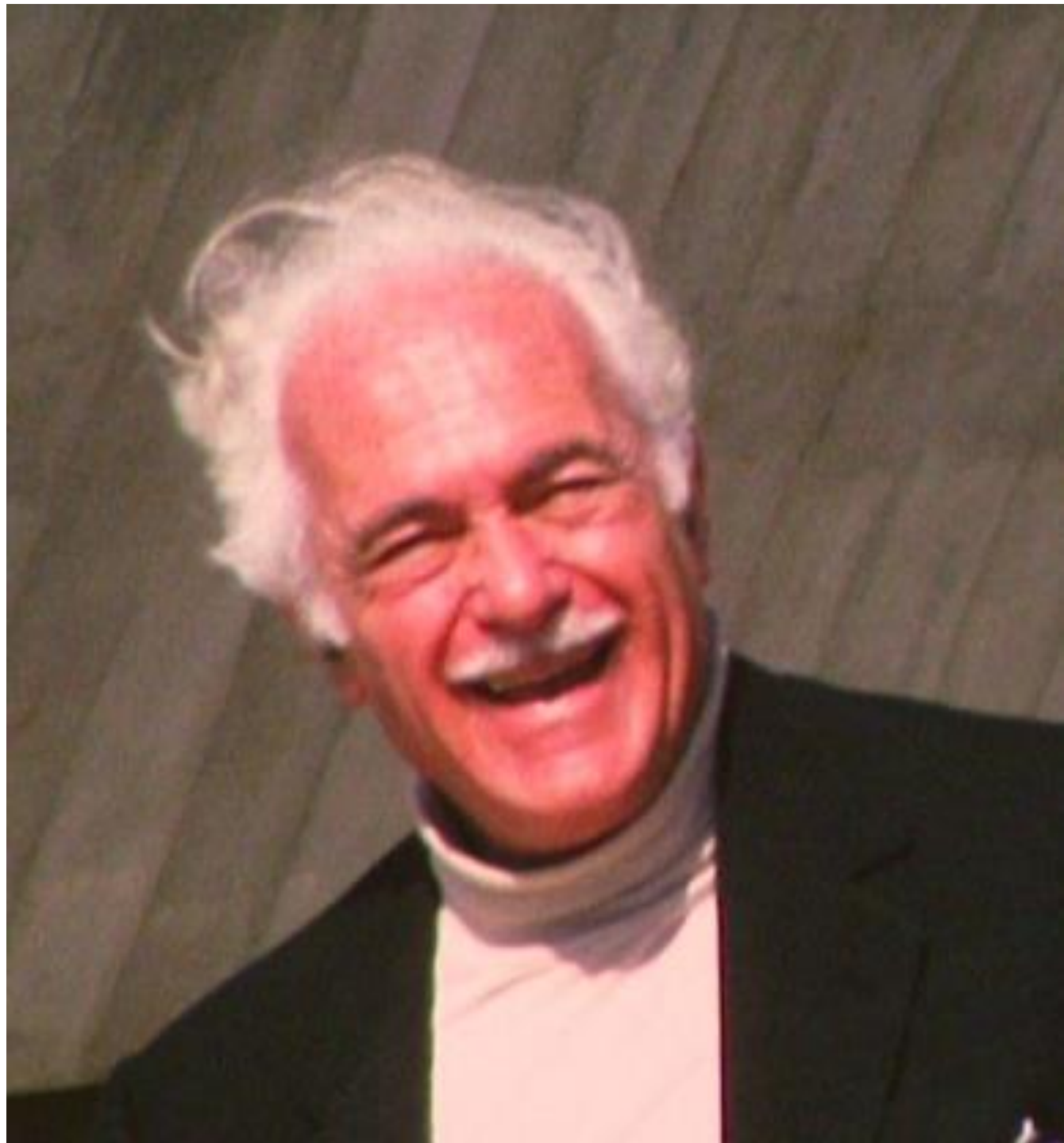
# La Qualità Umana

**1977**

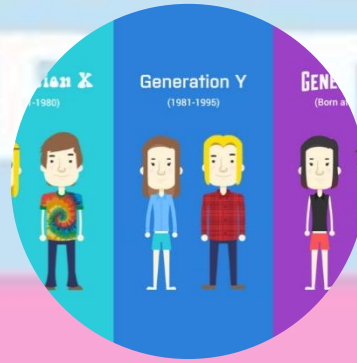
**La rivoluzione umana è  
più importante di ogni altra cosa**



**Aurelio Peccei**

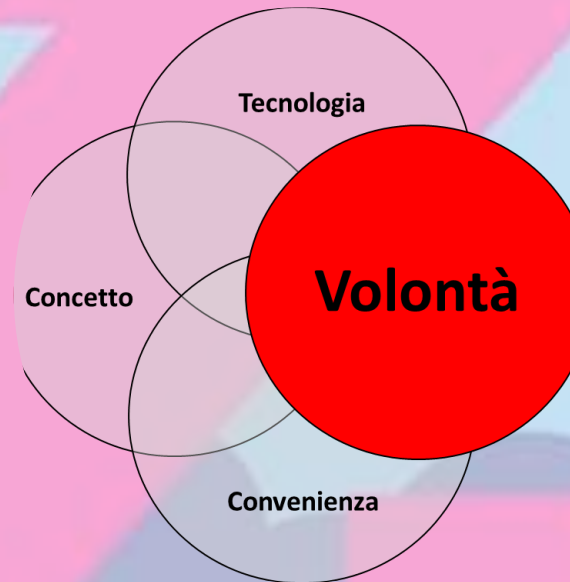


# GENERAZIONI



## Una Nuova Generazioni di Clienti e di Imprenditori

- Millennial
- Generazione Z



# Se si Servitizza

Non conta **NECESSARIAMENTE**  
il più basso costo della Materia



Conta **NECESSARIAMENTE**  
la più alta Qualità

Non conta **NECESSARIAMENTE**  
il più basso costo del Lavoro



Conta **NECESSARIAMENTE**  
la più elevata Professionalità

Non serve **NECESSARIAMENTE**  
Delocalizzare



Serve **NECESSARIAMENTE**  
Essere Vicini ai Clienti

# Il Digitale è relazione

---

**il valore economico**

**1**

**non dipende più  
solo dal prodotto  
ma dal processo  
che innesca**

**2**

**assume sempre  
più una valenza  
sociale**

**Roberto Masiero**



# GRAZIE

## per l'attenzione

roberto.siagri@outlook.com

22-2-2022

Roberto Siagri

# LA SERVITIZZAZIONE



*PREFAZIONE DI ROBERTO MASIERO*

**DAL PRODOTTO AL SERVIZIO**  
PER UN FUTURO SOSTENIBILE SENZA LIMITI ALLA CRESCITA

