

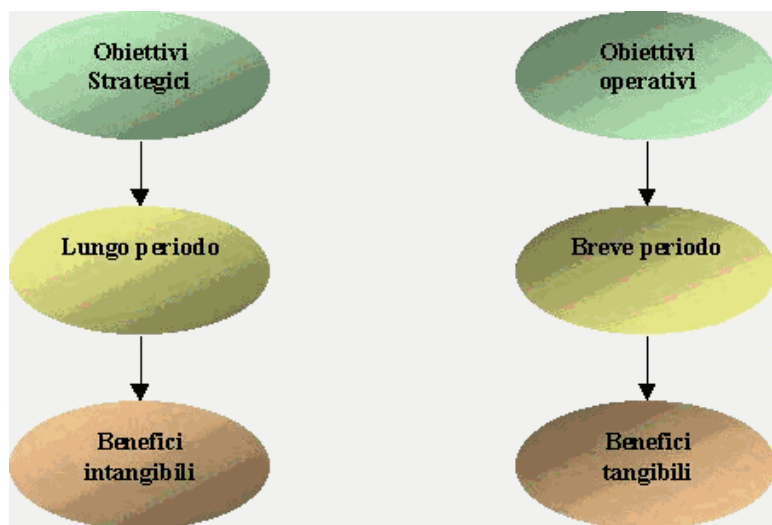
**M.I.S. Management Information System – Valutazione dei benefici di un MIS – VIII Puntata**

di Ruggiero Cristallo – Consulente I.T. – Socio A.I.P. / ITCS

L'analisi economica di un investimento informatico presenta generalmente delle difficoltà oggettive: molti dei possibili benefici sono di natura intangibile, cioè difficilmente valutabili, e questo ci costringe a trovare un criterio per la loro valutazione.

L'importanza di una corretta analisi dei benefici è ben riassunta dalla frase di Strassmann che sostiene: "**la redditività dell'investimento in tecnologie per l'informazione dipende dalla capacità di gestire i benefici. I costi sono importanti, ma secondari**".

Io ho sviluppato in proprio un criterio che utilizzo da tanti anni e che vi sottopongo successivamente. Inoltre vi illustro alcune figure che mi hanno portato alla determinazione del modello stesso.



**Figura 1 - Relazione tra obiettivi e benefici.**

		<b>Benefici</b>			
<b>Risparmi operativi</b>		<b>Migliori servizi</b>		<b>Migliore informazione per la decisione</b>	
<b>Benefici tangibili</b>			<b>Benefici intangibili</b>		

**Figura 2 - Tipologia di benefici tangibili e intangibili**

I benefici **tangibili** sono quelli che possono essere ragionevolmente quantificati. Ad esempio un nuovo sistema informativo può eliminare o ridurre alcuni costi, riducendo personale d'ufficio o eliminando macchine d'ufficio. Oppure può portare a una maggiore disponibilità di capitale circolante ottenuto grazie alla riduzione delle scorte.

I benefici **intangibili**, la cui quantificazione è difficile se non impossibile, sono stimabili essenzialmente dal punto di vista qualitativo. L'aumento di immagine dell'azienda, l'aumento della soddisfazione del cliente sono esempi di benefici intangibili.



Abbattimento dei costi per la realizzazione modifiche software			X								
Individuazione di sprechi da eliminare			X								
Incremento del fatturato seguendo meglio i clienti che contano						X					
Riduzione delle scorte di magazzino, seguendo meglio la rotazione			X								
Riduzione dei tempi di incasso da clienti, seguendo meglio l'esposizione			X								
Abbattimento costi di acquisto, lavorando meglio con i fornitori			X								
Eliminazione di report, statistiche inutili, immissione dati in excel						X					
Incremento dell' efficienza operativa						X					
Incremento della cultura manageriale										X	
Miglioramento del clima aziendale										X	
Incremento della Customer Satisfaction						X					
<b>TOTALE</b>			<b>450</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>500</b>	<b>40</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>120</b>



<b>Punteggio</b>	<b>1110</b>
------------------	-------------

**Come procedere:**

**1.- Individuare i pesi per ciascuna risorsa,**

- tangibile monetizzabile direttamente
- tangibile monetizzabile indirettamente
- intangibile non monetizzabile
- eventuali benefici imprevisi, ma comunque ottenuti in seguito

**2.- elencare i F.C.S. – Fattori Critici di Successo del progetto e individuare che beneficio apporteranno.**

Di ciascuno di essi identificare il costo attuale e quello obiettivo da raggiungere se incide su una risorsa monetizzabile. Se invece e' un FCS intangibile, al posto del suo costo, indicare il valore rappresentato di volta in volta, da un KPI - Key Performance Indicator specifico.

**3.- calcolare il punteggio totale**

Provate ad usarlo e miglioriamolo insieme.

**Ruggiero Cristallo**  
Consulente IT