

## Profilo della Società

## Sommario

Altoprofilo: modeling Internet applications on human experience	Pag. 3
Le attività di Altoprofilo	Pag. 4
Le aree organizzative	Pag. 5
I clienti	Pag. 6
Le partnership tecnologiche	Pag. 7
Consiglio di Amministrazione	Pag. 8
Altoprofilo in sintesi	Pag. 10

Per informazioni:  
Amelia Venegoni  
Communication Manager Altoprofilo  
02-4542841 [amelia@altoprofilo.it](mailto:amelia@altoprofilo.it)

## Altoprofilo: modeling Internet applications on human experience

Altoprofilo S.p.A. è la società italiana di Business Integration fondata a Milano e a Boston nel marzo 2000.

La missione di Altoprofilo è offrire all'azienda estesa servizi professionali per rendere efficace ed efficiente l'interazione con clienti, risorse, fornitori e partner.

### Un modello funzionale per rispondere velocemente alle costanti mutazioni dei mercati

Altoprofilo rappresenta la risposta all'evoluzione dell'azienda estesa, che ha bisogno di un partner efficiente per integrare i processi aziendali con le tecnologie più innovative. Altoprofilo realizza i progetti per i propri clienti seguendo quattro fasi complementari e integrate:

- 1) analisi strategica
- 2) studio dell'interazione
- 3) design strategico
- 4) realizzazione e implementazione tecnologica

Tali fasi rendono completo **il modello funzionale di Altoprofilo**, fondato sull'innovazione tecnologica e sulla ricerca della migliore interazione tra l'uomo e l'applicazione digitale.

### Arricchire le persone, partecipare ad una passione comune

La capacità di innovazione, la visione strategica, le idee, la passione uniscono le persone di Altoprofilo, dirigendole verso un unico focus: costruire la prima società italiana di business integration caratterizzata da eccellenza creativa e innovazione tecnologica. I valori condivisi in azienda sono, infatti: comunicazione, passione, crescita, responsabilità, competenza.

### Storia: come un'idea diventa e-business

Altoprofilo nasce nel marzo 2000 dall'iniziativa di tre giovani fondatori, Leandro Agrò, Francesco Bottigliero e Giuseppe Taibi e grazie al sostegno finanziario di myQube, società internazionale di Venture Capital. myQube gestisce il fondo EuroQube, di € 100 Milioni, promosso da Pirelli e al quale aderiscono il Fondo Europeo d'Investimento, i Gruppi Benetton, IntesaBci, Mediobanca, Merrill Lynch, Caltagirone e Camfin. Si avvale inoltre del supporto dell'Advisory Committee presieduto da Marco Tronchetti Provera e partecipato da Gilberto Benetton, Carlo Buora, Francesco G. Caltagirone, Victor Massiah, Gianni Mion, Carlo Puri, Enzo Torresi e tre fondatori di myQube. myQube investe principalmente nei settori del software, hardware, delle telecomunicazioni ed infrastrutture Internet.

## Le attività di Altoprofilo

I nostri servizi prevedono la scelta delle soluzioni tecnologiche più innovative per accelerare e migliorare i processi organizzativi della propria azienda, favorendo nel contempo un immediato impatto positivo sul Return On Investment. Con questi obiettivi, Altoprofilo realizza:

- **Portali formativi aziendali**

Altoprofilo progetta sistemi digitali di formazione utilizzando la piattaforma LearnTone® di Sun , software user-centered, basato su una solida infrastruttura standard JAVA che garantisce la massima apertura e flessibilità nella configurazione e nelle interfacce e, soprattutto, la completa integrazione con i sistemi ERP in dotazione al cliente. Attraverso la formazione in rete, infatti, l'apprendimento può diventare un processo continuo che arricchisce le conoscenze dei professionisti e, quindi, il patrimonio delle aziende.

- **Web Applications**

Altoprofilo propone un approccio alla progettazione e alla realizzazione di soluzioni web-based, interne ed esterne all'azienda-cliente, focalizzato sulla User Experience e sull'efficiente ed efficace implementazione tecnologica.

Sistemi per i processi interni all'azienda:

web collaboration: sistemi web-based a supporto dello scambio e condivisione delle informazioni finalizzati al coordinamento delle attività lavorative e/o al project management

Knowledge Management: applicazioni web-based a supporto dei processi di acquisizione, organizzazione e fruizione della conoscenza

Enterprise Application: applicazioni web-based finalizzate alla gestione delle funzioni e dei processi aziendali: gestione HR, amministrazione, finanza, marketing...

Sistemi per i processi di interazione tra azienda al mercato:

Cooperation platforms: sistemi web-based a supporto dello scambio e della condivisione delle informazioni finalizzati al coordinamento delle attività inter-aziendali relative a progetti comuni

Sistemi di commercio elettronico B2B: architetture web based finalizzate al commercio elettronico

Portal Building: architetture finalizzate alla personalizzazione e all'integrazione di un portale con i sistemi legaci dell'azienda

- **Web Identity**

L'identità digitale di un Gruppo si esprime attraverso tutti i canali di comunicazione in uso e garantisce la massima riconoscibilità e comprensione dell'identità aziendale. La percezione del brand, della coerenza e della chiarezza comunicativa sono fattori che influenzano lo stesso sviluppo del business. La Web Identità è lo strumento che garantisce coerenza comunicativa per il canale Internet e che, integrato con altri canali, offre valore aggiunto alla strategia di comunicazione.

- **Wireless: design e realizzazione di architetture delle informazioni basate sulla tecnologia UMTS e GPRS**

Studi dell'ergonomia dell'interfaccia per i terminali GPRS/UMTS: studio sugli elementi costitutivi dell'interfaccia e dell'interazione tra essi con l'obiettivo di assicurare la migliore resa percettiva, le migliori condizioni di leggibilità e di fruizione dei contenuti proposti dai servizi.

Produzione di prototipi che riproducano il modello di fruizione dei servizi GPRS/UMTS: mock up dei servizi in tecnologia scalabile e portatile sulle diverse tipologie di terminali esistenti attualmente sul mercato

## Le aree organizzative

Altoprofilo è suddivisa in due aree: Solution Delivery, che si occupa della produzione, e Business Development, concentrata sull'organizzazione commerciale dell'azienda e sulla gestione ottimale del rapporto col cliente.

Il Business Development è strutturato in business unit per industry di riferimento e business unit trasversali interamente dedicate agli asset dell'offerta di Altoprofilo. L'area del Solution Delivery è strutturata in aree di competenza: Project Management, digital\_experience, Creative Lab e Technology Team. Ogni progetto viene seguito da un gruppo di professionisti, appartenenti ciascuno ai quattro gruppi, scelti in base alle esigenze specifiche dell'applicazione digitale e alle competenze individuali.

Infine l'area BIO (Business Internet Office) è un gruppo di professionisti della consulenza, che si occupano di affiancare il cliente nella fase di approccio di un nuovo progetto di Internet offrendo servizi quali lo studio di fattibilità, la selezione dei fornitori di servizi e tecnologie, il Program Definition.

### **Business Development: sviluppo clienti e strategie di business**

Responsabile: Francesco Bottigliero

Il Business Manager individua i progetti più indicati per offrire al cliente un vantaggio competitivo rispetto alla concorrenza. La conoscenza dettagliata del mercato in cui opera il cliente e un'approfondita competenza nell'individuazione delle opportunità d'innovazione tecnologica offrono concretezza e professionalità nella definizione dell'applicativo migliore.

Responsabile: Francesco Bottigliero

### **Solution Delivery**

Responsabile: Massimiliano Porta

- **Digital Experience: Information Design, Usability, Progettazione di comunità di utenti, Content Design, User Experience Design**

La metodologia seguita comprende l'utilizzo di una prototipazione veloce ed efficace, nonché l'utilizzo di strumenti di testing in grado di verificare l'efficacia della progetto in corso di programmazione.

- **Creative Lab: Interaction Design, Art Direction, Identità Digitale, Web Design**

Il reparto creativo di Altoprofilo progetta l'interfaccia grafico dell'applicazione tenendo conto dell'identità grafica dell'azienda-cliente e identificandone le linee distintive

- **Technology Team: Analisi, integrazione e sviluppo delle migliori soluzioni e applicazioni tecnologiche per Internet e i media digitali**

La metodologia di sviluppo seguita è component-reuse oriented, derivata da Rational Unified Process e Extreme Programming

#### **Alcune fra le tecnologie conosciute e utilizzate:**

- o Sviluppo: DCOM, COM+, Corba, .NET, J2EE, HTML, DHTML, JS, ASP, XML, Voice-XML
- o Sistemi/Piattaforme: Sun Solaris, W2k, Linux, Bea, ATG, iPlanet, Exch2k, Nuance, Isopia
- o RDBMS: Oracle, MSSql, MySql
- o Wireless: GSM, WAP, GPRS, UMTS, Palm, iPaq
- o All-round security (standards, hardware, software, device)
- o Hardware: Cisco, Sun, HP, Compaq, 3Com, Nokia, Mac

- **Project Management: sicurezza costante nella qualità progetto**

I Project Manager di Altoprofilo individuano, insieme ai coordinatori delle diverse aree, il team di lavoro scegliendo le professionalità più adatte allo sviluppo del progetto. Concordano con il cliente il piano operativo per raggiungere gli obiettivi prefissati e coordinano il team di sviluppo, verificando costantemente l'adesione alle richieste del cliente nel rispetto dei tempi e dei costi. Ciò assicura una coerenza metodologica nella realizzazione dei deliverable e del prodotto finale, fornendo proposte su eventuali azioni correttive.

**Le attività dell'area:**

- Stesura del piano di progetto
- Controllo di tempi, costi e qualità del progetto
- Gestione del team di progetto

## I clienti

Banca Popolare di Milano

IntesaBCI

Camfin

Casaclick

Casaverdi

Cellulari.it

Ciaoweb

Casaclick

Camozzi

e.Bismedia

EpicLink

Enel

Fiat

Finmeccanica

First Thought

H3G

LightObjects

Mindoor

Pirelli

Pirelli & C. Real Estate

Quanta

Telecom It

Villa d'Este

## Partnership tecnologiche



## Consiglio di Amministrazione

### Tomaso Quattrin

Tomaso Quattrin è **Presidente** di Altoprofilo. Nel 1995, è Amministratore Delegato e Direttore Generale di IBM Semea e di IBM Italia, ricoprendo anche la carica di Presidente dal 1996 al 1999. Dal maggio 1999 al gennaio 2000 è Amministratore Delegato di SEA Società Esercizi Aeroportuali. Oltre alla carica di Presidente di Altoprofilo, conserva le sue attività di independent consultant.

### Mauro Righetti

Mauro Righetti è **Amministratore Delegato** di Altoprofilo. Inizia la sua carriera nel 1970, in Olivetti, dove ricopre numerosi incarichi di responsabilità fino a diventare Direttore Industriale, con responsabilità di Ricerca e Sviluppo, Logistica e Acquisti su un gruppo di oltre 18.000 dipendenti, partecipando inoltre il Comitato Direttivo. Dopo aver fondato e diretto Oracle Italia, dal '93 al '95, Righetti è Presidente EMEA e di Network Computer Inc. dal '97 al '98 e successivamente fonda e dirige in qualità di A.D. Smart Venture Partners s.r.l., venture capital che investe in società tecnologiche italiane e internazionali. In Altoprofilo detiene una quota azionaria pari al 10%.

### Francesco Bottigliero

Francesco Bottigliero è **Direttore Generale Business Development** di Altoprofilo. Laureato in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi di Milano, nel 1995 entra nel Gruppo l'Oréal nella divisione Marketing Profumi. Dal 1996 al 1997 è Consulente di Direzione presso la Bossard Consultants, Società di consulenza strategica francese, dove lavora per clienti come Ferrovie dello Stato e Gemini Consulting. Nel 2000 fonda Altoprofilo.

### Gianluca Braggiotti

Gianluca Braggiotti è **founding partner di myQube**, società internazionale di venture capital lanciata nel marzo 2000. Inizia la sua carriera in General Electric, dal 1979 al 1982 lavora presso la Mc Kinsey & Co a New York dopo avere conseguito un MBA alla Columbia University. Dal 1982 al 1992, lavora presso il Gruppo Olivetti in Italia e all'estero, ricoprendo vari incarichi tra i quali Direttore Strategie, Sviluppo e Venture Capital, PDG di Olivetti Belgio, Direttore Commerciale Olivetti Europa, e Direttore Generale Olivetti Italia. Dal 1993 fino a Gennaio 2000 Braggiotti è Vice Direttore Generale di Pirelli S.P.A.

### Domenico Ciccopiedi

Domenico Ciccopiedi è **Founding Partner di myQube**. Laureatosi alla Bocconi in Economia Aziendale, entra nel 1995 in Morgan Stanley, dove si occupa inizialmente di operazioni di M&A e di privatizzazioni per poi dedicarsi alla gestione operazioni di investimento diretto in Italia di Morgan Stanley Real Estate Fund. Nel 1999 è entrato in Fininvest nella divisione Corporate Finance dove ha contribuito alla definizione e all'esecuzione della strategia Internet del gruppo.

### Luigi Lazzeretti

Luigi Lazzeretti ha conseguito la laurea in Ingegneria Elettronica (*magna cum laude*) nel 1964. Nel 1965 entra in Schlumberger, per poi passare in Ibm nel 1967 e in Orga nel 1970. Nel 1975 è tra i fondatori di O. Group, che lascia nel 1992 con la carica di Amministratore Delegato. Nella primavera 1994 entra nel Gruppo Progres come socio e Amministratore Delegato. In seguito all'acquisizione di Progres da parte della multinazionale statunitense Computer Sciences Corporation (CSC), avvenuta nel '99, viene nominato marketing director di CSC Italia.

## Altoprofilo in breve

### Fondata.

1° marzo 2000

### A

Milano

### Management Board

Tomaso Quattrin (Presidente)

Mauro Righetti (C.E.O.)

Francesco Bottigliero (Direttore Generale Business Development)

Leandro Agrò (VP Creative Business)

Massimiliano Porta (Responsabile Solution Delivery)

Gianluca Vischi (Responsabile Organizzazione e Sviluppo)

Dario Fonti (Responsabile Digital\_Experience e CLab)

Stefano Meneghetti (Chief Creative Officer)

Amelia Venegoni (Communication Manager)

### Dipendenti

60