

## **Daniele MUNARI**

Cell. 348 .....  
Abit. 011 ....  
Via ..... 5 – Torino 10121  
Email [daniele.munari@hotmail.com](mailto:daniele.munari@hotmail.com)  
[dmunari@deloitte.it](mailto:dmunari@deloitte.it)

## **DATI PERSONALI**

Nato a Torino il ..... 1950  
Maturità classica nel luglio 1969  
Laurea in ingegneria civile (110/110 e lode) nel luglio 1974  
Esame di stato nel novembre 1974  
Iscritto all'Albo degli Ingegneri dal gennaio 1975  
Servizio militare come ufficiale dei Servizi Tecnici da apr.75 a lug. 76  
Diplome Ingénieur CHEBAP (presso Centre Hautes Etudes de la Construction a Parigi) nel luglio 1977

Coniugato dal luglio 1990. Due figli, .....

Parla e scrive correntemente in francese e inglese.  
Conoscenza scolastica di spagnolo e tedesco.

Ha praticato e pratica molti sport a livello amatoriale (sci, nuoto, tennis, vela, judo, equitazione, immersioni, golf...). A livello agonistico ha giocato per anni a pallacanestro e soprattutto ha praticato karaté dal 69 al 78, vincendo due volte il titolo italiano a squadre e una volta il titolo individuale nei campionati cinture nere (1978), categoria pesi massimi.

Si diletta di lettura, bridge, fotografia digitale e soprattutto giochi di logica.  
Dall'estate 2005 è un appassionato giocatore di sudoku. Su questo tema ha scritto il libro Noveper nove edito da Springer.

Membro del Rotary Club Torino Ovest  
Membro dell'Accademia Italiana della Cucina

## **ATTIVITA' UNIVERSITARIA**

Nel luglio 1975 vince un concorso da assegnista al Politecnico di Torino e accetta di iniziare la carriera universitaria, che prosegue come ricercatore universitario a tempo determinato fino a giugno 2000, quando il carico degli impegni professionali e una sopraggiunta incompatibilità di ruoli (VP in Capgemini Ernst & Young) lo costringono a dare le dimissioni.

L'attività universitaria è stata soprattutto di insegnamento e di ricerca applicata. Sia le materie di insegnamento che le attività di ricerca si sono mosse di riflesso alle attività professionali che nel frattempo venivano sviluppate.

Dal 1978 al 1992 ha insegnato Scienza delle Costruzioni e Complementi di Scienza delle Costruzioni, poi per tre anni Estimo ed Ergotecnica e Fondamenti di Informatica sempre nel settore civile. Successivamente si è spostato ad Ingegneria Gestionale, dove ha inizialmente fatto da assistente in Controllo di Gestione, e poi dal 1997 ha tenuto il corso di Sistemi Informativi.

Nel giugno del 2000 ha dato le dimissioni dal Politecnico, ma ha ancora accettato per un anno l'incarico per il corso di Sistemi Informativi.

## **ATTIVITA' PROFESSIONALE**

Parallelamente all'attività universitaria, DM ha sempre svolto un'intensa, e significativa, attività professionale.

Dopo alcuni anni di lavoro presso un noto studio di ingegneria di Torino, con alcuni colleghi universitari ha dato vita nel 1980 alla società CDM, che ha fatto crescere e ha coordinato fino al 1996.

La CDM si colloca inizialmente sul mercato per offrire servizi professionali di ingegneria civile ed architettura utilizzando tecnologia informatica, ma ben presto comincia ad offrire anche sviluppo di SW gestionale su minielaboratori per imprese di costruzioni. La CDM cresce rapidamente, sia in termini di portafoglio d'offerta, che in termini di espansione territoriale. Nel 1987 si trasforma in holding di un gruppo con uffici anche a Milano, Padova, Parma, e Parigi.

La strategia di sviluppo, la scelta dei prodotti e dei nuovi mercati, i contratti di distribuzione e le alleanze sono a carico di DM, che ha così modo di sviluppare una notevole esperienza in area di marketing e vendita. In termini di competenze professionali, DM si concentra sulla strategia e progettazione di sistemi informativi e questa scelta si riflette nei conseguenti cambiamenti di attività universitaria.

All'inizio degli anni '90 il gruppo CDM conta oltre 100 persone ed è concentrato su clienti medio piccoli, con alcune eccezioni come Fiat Impresit e La Rinascente. La decisione presa nel 1989 di sottoscrivere un contratto di distribuzione con la società olandese Baan e di entrare in anticipo nel mercato dei sistemi ERP apre nuovi orizzonti. A partire dal 1993 esplose in Italia il mercato ERP e Baan è uno dei prodotti di punta. Le opportunità di vendita di sistemi Baan crescono ben oltre le capacità di espansione del gruppo CDM, soprattutto su clienti medio grandi. Per far fronte alle vendite in essere viene costruita una rete di partner e si ricercano soprattutto alleanze con le grandi società di consulenza. In questo contesto viene avvicinata la Ernst&Young Consultants Italia, che di fronte al piano di aggressione del mercato Automotive proposto, offre a DM di diventare un partner di EYC stessa e di occuparsi del settore. La proposta appare molto allettante sotto il profilo

professionale e viene accettata. Nel corso del 1997 DM cede le proprie partecipazioni agli altri soci di CDM e trasferisce loro le proprie relazioni e competenze. Nello stesso anno collabora con la CDM e Paul Baan al lancio in Italia della Baan Business Systems e contemporaneamente avvia in EYC il gruppo di competenza su Baan. Prima di uscire definitivamente da gruppo CDM, d'accordo con i soci che restano, dà vita per spinoff a due aziende, CDM DOLMEN (SW di analisi strutturale) e W.A.Y. (settore mobility), che sono tuttora presenti sul mercato. I soci operativi di queste aziende sono stati suoi allievi al Politecnico.

Dal gennaio 1998 diventa a tempo pieno un partner di Ernst & Young Consultants (EYC). Con lui il fratello Andrea, con cui ha sempre condiviso le strategie di sviluppo, ed un piccolo gruppo di collaboratori fidati. In un anno il gruppo Baan da lui diretto cresce ad oltre 100 persone interne e vengono acquisiti molti importanti progetti (Fiat Auto estero, Ferrari, Astaldi, Aermec, Salvagnini, Sogefi, ...). DM si occupa di definire ed implementare la strategia di crescita, acquisire nuovi clienti, inserire e far crescere le risorse, coordinare alcuni progetti di particolare importanza, espandere l'offerta in nuovi mercati.

Nel corso del 2000 EYC si fonde con Capgemini dando vita a Capgemini Ernst & Young (CGEY). DM, a differenza di altri colleghi, aderisce all'operazione.

Nel periodo 2000-2003 è anche prima Presidente e poi membro del Consiglio di Amministrazione di Espin, JV fra Business Solutions (holding di servizi del gruppo Fiat) e CGEY.

Nel gennaio 2002 diventa Account Executive del gruppo Fiat, nonché responsabile del mercato Automotive e della sede di Torino.

Dal gennaio 2004 aggiunge ai compiti ora descritti le responsabilità del Mid Market Manufacturing, e della unità di Delivery denominata Applications, e quindi circa un terzo del fatturato di Capgemini Italia.

Nel gennaio 2006 il mercato MRD e la Delivery Applications vengono fuse nella nuova Business Unit Applications Services (AS) con responsabilità di P&L. Sotto la sua guida l'unità si raddoppia in due anni e prosegue nella crescita negli anni successivi.

Nel 2009 diventa Senior Vice President di Capgemini Italia e dal gennaio aggiunge alla responsabilità del mercato MRD/EU la direzione di Business Development Strategy per Capgemini Italia, cui fa capo la gestione delle alleanze con SW e HW Vendor.

Nel corso di questi anni ha l'opportunità di acquisire e coordinare centinaia di progetti ERP, soprattutto sulle piattaforme SAP e Microsoft AX, tutti conclusi con successo.

Nel 2011 lascia le posizioni operative ed entra nell'Exec Board di Capgemini Italia con la responsabilità di Strategie di Sviluppo e Alleanze. Mantiene un presidio sul mercato MRD e Automotive con l'impegno a far crescere una generazione di manager che rappresentino il futuro dell'azienda nel settore.

Nel corso degli ultimi anni, avendo raccolto intorno a sé e a suo fratello un gruppo di fidati e selezionati collaboratori, ha dato vita alla più grande practice italiana di Microsoft AX (che è anche la più grande per Capgemini su scala mondiale), all'unica practice italiana di SAP Banking (che è anche l'unica al mondo per Capgemini), ad una brillante practice per il mercato Fashion & Retail, che si è ritagliata un posto importante sul mercato italiano, alla practice di Business Intelligence, alla practice di BPM, alla practice di Mobility, ... di fatto, dunque, gestendo ed espandendo il portafoglio d'offerta dell'azienda. La crescita nel Gruppo Fiat è stata esplosiva e nel 2011 Capgemini è stato il primo partner di Fiat per nuovi progetti su SAP.

A fine gennaio 2013 lascia Capgemini e dal marzo 2013 entra in Deloitte XBS come Senior Advisor focalizzato sulle Strategie di Sviluppo Business con particolare enfasi sui sistemi ERP. Deloitte XBS cresce del 40% all'anno nei due anni successivi e di quasi il 30% nel terzo anno.

Nel 2017 Deloitte XBS entra a far parte della più ampia compagine di Deloitte Consulting e a DM viene chiesto di costruire un team di Business Advisory che porti sul mercato l'intero insieme di competenze dell'azienda. Il cosiddetto BA Team cresce negli anni successivi con grande successo di mercato e apprezzamento dell'azienda.