A ICT Trade protagonista è la trasformazione

La tredicesima edizione della manifestazione pone l'accento sulla trasformazione. Delle tecnologie, del loro ruolo, della cultura IT, degli interlocutori in azienda e, ovviamente, del canale

di **Loris Frezzato**

Il 13 come numero benaugurante per un mercato in attesa di una ripresa. Un numero che coincide con le edizioni di ICT Trade, la manifestazione organizzata da Sirmi che, dopo la "trasferta" milanese dello scorso anno, torna a Ferrara dove tradizionalmente si è sempre svolta, per fare incontrare il sistema delle terze parti ICT con i propri fornitori. Con una novità, visto che quest'anno uno spazio apposito e riservato, ICT Club, che ha visto la collaborazione di Fidainfor, è stato dedicato per promuovere anche gli incontri tra i rappresentanti delle aziende clienti finali, con quelle fornitrici di tecnologie.

Un link di cui il sistema delle imprese sente la necessità, a quanto ha sottolineato Evelina Lamma, ordinario sistemi di elaborazione delle informazioni, della facoltà di ingegneria informatica dell'universitá di Ferrara, che ha aperto i lavori del convegno del primo giorno giustificando l'attenzione che l'Università sta dando alla formazione sul tema ICT degli studenti, con due lauree a indirizzo informatico e due corsi magistrali sullo stesso indirizzo nella sola città di Ferrara, con «Una percezione di una grande richiesta di laureati in tali settori, nonostante la recessione, notando che dal punto di vista dei servizi ICT non si evidenzia la stessa crisi che c'è, invece, in altri comparti». E sempre dall'ambiente universi-

Interpretare il cambiamento

Il ruolo dei vendor nel processo di cambiamento della cultura, delle tecnologie e della fruizione dell'ICT

Maurizio Cuzari
amministratore delegato di Sirmi

tario arriva, invece, un monito alla Pubblica Amministrazione, che spende ma non innova «investendo 5 miliardi l'anno, soprattutto a livello locale, ma ben poca di tale somma è destinata all'innovazione, con il 60% impiegato per la manutenzione e assistenza - lamenta Francesco Sacco, dell'Universitá dell'Insubria e SDA Bocconi -. Mentre bisogna dare priorità assoluta alle infrastrutture, come l'anagrafe unica digitale, o l'identitá digitale con sicurezza garantita, utile anche per fare comunicare diversi device tra di loro con un'unica identitá o per accedere ai servizi attraverso una sola password, dai servizi bancari, assicurativi. Il decreto e le risorse sono pronte, e i primi prototipi speriamo usciranno a breve. Ognuno si troverá finalmente un'unica infrastruttura di autenticazione. Un'ulteriore possibilitá riguarda poi le fatture elettroniche, a beneficio di una velocizzazione dei pagamenti».

Ci si deve muovere ora per avere degli effetti nel futuro. Il cambiamento tecnologico c'è, quello che manca è il cambiamento istituzionale.

Il pc è ormai diventato un elemento secondario, a fronte dell'utilizzo di nuovi device, in funzione degli utilizzi ma anche degli orari di utilizzo degli stessi.

«Una rivoluzione che necessita un cambiamento anche da parte dello

Paolo Sangalli -
direttore sistemi e tecnologie Ibm

«Il cambiamento è nel DNA di Ibm, consentendogli, in 100 anni di vita, di mantenere la propria leadership. Negli ultimi 20 anni sono stati spesi 6 miliardi di dollari in ricerca e sviluppo, molti dei quali destinati all'infrastruttura, che rappresenta il vero motore dei cambiamenti. Le infrastrutture stanno però cambiando, partendo dall'era del computazionale, del programmabile, fino al cognitive, su cui stiamo investendo con Watson. Ovviamente anche il cloud è importante e noi ci orientiamo al cloud privato, che ancora prevale, e supportiamo le aziende con i nostri sistemi e la nostra infrastruttura. Ma il percorso è di renderci anche server independent, puntando con decisione sul software»

Paolo del Grosso -
HP EG channel director

«Cresce la domanda per un nuovo stile di IT, seguendo i mega trend del cloud, big data, security, mobility, anche se di quest'ultimo, come offerta, c'è ancora poco. Il linguaggio per proporsi in maniera costruttiva all'utente finale deve cambiare, ed essere improntato alla trasformazione. E anche la nostra offerta si sta orientando su questo filone, parlando di Software Defined Network, converged infrastructure, converged cloud, tecnologie abilitanti l'hybrid computing».

Mirko Poggi -
Country general manager di Lenovo

«Big data, analytics e cloud sono trend che vanno certamente cavalcati, ma sono pur sempre dati che qualcuno deve poi leggere, e per i quali il device rimane sempre fondamentale. Anche se il pc classico non è in piena salute, ci sono comunque nuovi form factor che stanno emergendo. Noi stiamo rendendo profittevole questo business, iniziando dall'acquisizione dei pc da Ibm e continuando ora i Server x86. Oltre alla parte mobility di Motorola. Nel frattempo abbiamo consolidato la posizione nel mondo pc, anche grazie al trade che sa valorizzare il prodotto e per il quale abbiamo migliorato il programma di canale per abilitarlo verso nuove opportunitá di business»

"La PA spende in IT ma non innova. Investe in media 5 miliardi l'anno, di cui il 60% è destinato a manutenzione e assistenza"

Stato - incita il docente -, ancora legato a una struttura analogica burocratica. Finchè non si cambia radicalmente, non si potrá innovare».

Lamentele che arrivano anche da Nicola Ciniero, presente al convegno in qualità di Consigliere incaricato di Confindustria Digitale, oltre che essere Presidente e amministratore delegato di IBM Italia. «L'Italia è tra i Paesi meno attrattivi per gli investimenti al mondo, con una forte inflessibilitá del mercato del lavoro accompagnata da un alto carico fiscale - dichiara -. L'ICT è calata del 4,4%, con quasi tutti i settori che hanno smesso di investire. Troppo viene esternalizzato, spostato all'estero, e tutto ciò comporta minore flusso di denaro nel nostro Paese, considerato ormai svantaggioso dalle aziende per investirvi. L'Italia ha un gap di 25 miliardi di spesa rispetto all'Europa complessiva, con una percentuale del mercato digitale sul Pil che è del 4,8%, contro il 6,5% del Continente, e il contributo ICT alla crescita economica (calcolato tra il 1995 e il 2007) è il minore che altrove, pesando solo il 20% contro il 34% dell'Europa e il 41% degli USA. Eppure l'Italia presenta dei punti di forza, essendo tra i 5 Paesi ad avere un surplus manufatturiero sopra i 100 miliardi di dollari, con le imprese che sono tra le più competitive, con ben 5.117 prodotti censiti, e che nella globalizzazione ha difeso meglio le sue quote di mercato mondiale. Il calo del Pil italiano non è, infatti, legato alla competitivitá dell'industria, ma piuttosto al crollo della domanda interna, guadagnando, dal 2008, il 16,5% all'estero, ma perdendo il 15,9% all'interno. Bisogna iniziare a smetterla di piangerci addosso e agire: abbiamo un gap di 25 miliardi di euro di spesa interna da recuperare, ed è un gap che può diventare un'opportunitá se si riesce a fare diventare più propositiva l'offerta, e un contributo importante può derivare dallo sviluppo di competenze digitali in un sistema Internet adatto».

Già, Internet rimane fondamentale e segna il ritmo della crescita oltre

Giorgio Campatelli -
Partner organization leader di Cisco

«Cisco negli ultimi anni ha acquisito ben 160 aziende per aggiungere valore alla propria proposizione. Un'offerta per la quale vogliamo valorizzare i partner, che sono il vero valore del nostro modello di business, in ambito IT e oltre. L'Internet delle cose, infatti, amplia il canale, estendendolo al mondo industriale, al food, alle scuole, ecc. Per questo diciamo no ai volumi, ma sì alle competenze, sulle quali si basano anche i nostri programmi di canale. Certamente il ruolo dell'IT è cambiato, ma abbiamo un'esperienza tale che deve essere massimizzata, e l'Internet delle cose, che ha bisogno di essere contestualizzata, avrá bisogno dell'IT per essere competitiva. E tutti gli ambiti di mercato ne avranno bisogno».

Sauro Romani -
Oracle alliances and channels Italy

«Si va verso la consumerizzazione e i ruoli dei Cio stanno cambiando, con nuovi interlocutori in azienda. E di conseguenza anche il canale sta evolvendo, con nuove figure, o i tradizionali Service Provider che si "ibridizzano" nei ruoli. O ci si specializza o si cerca di ampliare e fare un po' di tutto. Nel mercato enterprise, il cloud semplifica, ma anche i sistemi ingegnerizzati e integrati aiutano a semplificare, abilitando il cloud privato. La strategia Oracle punta proprio alla semplificazione e a essere motore dell'innovazione».

Gastone Nencini -
Country leader di Trend Micro Italia

«Con la sicurezza si deve gestire anche il calo di business dovuto alla perdita di immagine delle aziende che hanno subito degli attacchi. Oggi non si parla più di antivirus. Il dato importante, oggi, siamo noi stessi, siamo ormai diventati "prodotti" sul mercato. Le nostre informazioni personali messe sui social, sono un valore e alcune aziende possono utilizzarle per fare business. Ma il furto di dati non si scopre, non si vede: i dati rimangono dove erano. Oggi il concetto di fortino da proteggere non esiste più. I dati viaggiano con noi e dove siamo noi».

che a definire nuovi stili di vita e di lavoro. Ormai tutto si fa con Internet: ci si informa, diverte, comunica, e si lavora, cambiando i paradigmi anche dell'economia, con le che aziende si preoccupano come resistere, come trovare nuove opportunitá e come seguirle.

«L'Italia spende poco in IT rispetto al Pil - rincara la dose Maurizio Cuzari, amministratore delegato di Sirmi -, con la crisi che condiziona gli investimenti, e i clienti che tendono a risparmiare e non a innovare. E così le aziende IT chiudono e licenziano. O si trasformano. La Digital Technology nel 2013 ha generato 65.227 milioni di euro, scendendo del 4,9%, e per quest'anno ci attendiamo un ulteriore calo del 3%. Le parole d'ordine ormai sono Big Data, Mobile, Social, Cloud, mentre nel nostro Paese la tendenza è ancora di spendere in Erp, nella gestione dell'infrastruttura e nella produttivitá individuale, frenando quei pochi investimenti che per lo più vengono fatti presso aziende di software e servizi (per il 55%), e con i dealer (25%), mentre i global vendor incidono solo per il 16% circa. Con il Cloud Computing che ormai vale sugli 800 milioni di euro, e nel 2014 arriverà a 973». Una trasformazione che coinvolge anche gli interlocutori in azienda, «Emerge lo "shadow IT", con i compartimenti aziendali che comprano IT a prescindere dai responsabili dei sistemi informativi - continua Cuzari -, e le aree di intervento sono varie, dalle analisi dei dati, azioni commerciali, ecc. L'importante è chiamarle con il linguaggio del cliente. E poi ci sono le trasformazioni con effetto dilazionato, come l'Internet of Thing, che non porta necessariamente business immediato, ma che sta cambiando il modo di interpretare le tecnologie». ❖