

# Il canale non scappi di fronte alla Digital Disruption

*Alla XIV edizione di ICT Trade l'invito è a cavalcare il nuovo che avanza, per andare incontro all'evoluzione delle esigenze dei clienti e non rischiare di fare la fine dei dinosauri*



sta pas-  
s a n d o  
sempre più  
dalle orga-  
nizzazioni  
alle per-  
sone, con  
gli utenti  
che voglio-

ICT Trade in versione milanese. Il consueto incontro annuale tra le terze parti e i propri fornitori vendor e distributori di riferimento, organizzato da Sirmi, rompe quest'anno, in occasione della sua XIV edizione, con la tradizione che l'ha sempre collocata a Ferrara, per un'appuntamento milanese, il secondo nella sua storia, affiancata a ICT Club, l'emanazione dell'evento strettamente riservato agli utenti finali.

La ricetta è quella supercolaudata di presenza di fornitori dell'ICT, sia vendor sia distributori, che una volta tanto non espongono prodotti, ma strategie di sviluppo di business, con l'obiettivo di coinvolgere il canale a cogliere insieme le opportunità che il mercato offre e definire congiuntamente le direzioni da intraprendere per potere risolvere le esigenze di Business Transformation che le aziende sempre più cavalcano.

Una trasformazione per la quale **Maurizio Cuzari**, AD di Sirmi, identifica il "colpevole", o il fautore, in

quella Digital Disruption che ha voluto essere il leit motiv di ICT Trade 2015, di cui si sono analizzate cause ed effetti.

«I numeri del mercato sono in diminuzione, prevedendo per il 2015 un -1,4%, meglio comunque rispetto al 2014, quando il calo è stato del 3% - avverte Cuzari -. Oltre all'hardware, anche il software si comprime, soprattutto per il passaggio dall'on-premises al cloud, allungando i ricavi su tempi più lunghi rispetto alla vendita classica». L'area che invece pare stia crescendo significativamente è quella dei servizi gestiti, soprattutto quella che fa riferimento al mondo del cloud, che cresce del 20,9% all'anno, e lo farà anche per i prossimi 3 anni. Con il risultato che il cloud infrastrutturale è in competizione con il mercato hardware e il SaaS lo è con il software classico».

«Il cloud si sta dimostrando essere una sorta di "anticalcare 2.0" dell'IT - ironizza Cuzari -. Il primo di questi "anticalcare" era stata la virtualizzazione e il passo

successivo è, appunto, il cloud, che spesso interviene allo scadere di alcune tecnologie, portando una cultura dell'as a service in azienda».

In linea generale, alcune aree soffrono, ma a vantaggio di altre. Detto per sommi capi: si risparmia sull'ERP e sul gestionale e si pagano di meno le personalizzazioni, le manutenzioni e le nuove implementazioni, mentre forti investimenti si hanno nell'area della Mobility, dei Social, della UCC. In definitiva, perde chi rimane ancorato a delle posizioni tradizionali, mentre performa chi riesce a orientarsi a componenti innovative.

«Se si continua a fare quello che si sa fare, anche se lo si fa bene, si rimane quello che si è e non si evolve - ammonisce Cuzari -. I tempi e il mercato, richiedono, invece, che si impari a fare cose nuove per esaudire le necessità dei clienti che chiedono soluzioni per ottimizzare, velocizzare e incrementare il proprio business. Tutto ciò sta portando a un mondo in cui l'attenzione

no gestire in autonomia le soluzioni, servendosi di app o servizi gratuiti su Web, con il risultato di aumentare in maniera significativa la Digital Disruption».

Grandi nomi ormai ampiamente noti, tra le app e i nuovi sistemi di distribuzione software, fino a una decina di anni fa non esistevano neppure, oppure sono emanazioni di aziende che facevano cose totalmente diverse, e sempre più stanno cambiando il modo di ottenere servizi, sia in ambito personale sia aziendale. «Questa è la Disruption: ossia fare in modo diverso cose che si sono fatte fino a oggi o competere con aziende che continuano a perpetrare modelli tecnologici invariati» continua il patron di Sirmi. E allora l'invito, uno tra tanti, è di cavalcare il mondo dell'Internet delle cose, per esempio, potendo portare innovazione proprio tra le cose di uso quotidiano. Insomma: correre incontro al nuovo che avanza e ascoltare i clienti. **Loris**