

# ICT Trade

## Conclusa l'edizione 2014

*13 e 14 maggio, Ferrara Fiere*

Milano, 15 maggio 2014 – Si è conclusa ieri l'edizione 2014 di ICT Trade, tornata a Ferrara e che, pur in continuità con la tradizione, ha introdotto alcuni elementi di novità.

Due quelli chiave: il **tono di fiducia e non di rimpianto** che ha permeato la manifestazione e **l'apertura a CIO e IT manager** attraverso il **progetto congiunto tra FIDA Inform, i suoi Club regionali dei Professionisti ICT e SIRMI**, che in occasione di ICT Trade ha dato luogo ad **ICT Club**: un incontro riservato, informale ed altamente professionale, con incontri di alto livello, socializzazione e condivisione di opinioni ed esperienze, intorno a temi chiave per il nostro settore.

*"Non si può sempre aspettare che le cose accadano, bisogna farle accadere", dice **Maurizio Cuzari, Amministratore Delegato di SIRMI**, "e così ICT Trade si conferma come momento di incontro, confronto e riflessione; ed al contempo, in un clima generale di attesa di non si sa bene cosa, lanciamo nuove sfide: collaborazione, condivisione di obiettivi, riscrittura dell'agenda delle vere priorità".*

E la risposta del Sistema è venuta: e quindi un grazie non solo agli Ospiti intervenuti ed ai relatori di eccezione, ma anche ad ACHAB, AOC, CBT – Cosmic Blue Team, CISCO, CITRIX, COMPUTER GROSS ITALIA, DATACORE, DELL, DIGITRONICA SOLUTION, EPSON, GFI MAX, GIUFFRÈ EDITORE, HEWLETT PACKARD ITALIANA, HUAWEI TECHNOLOGIES ITALIA, IBM, ICOS, ITWAY, LENOVO, NETALIA, NETAPP, NETSCOUT, NUAGE, OLIVETTI, ORACLE, PHILIPS by MMD, PIEMME SISTEMI, SICE TELECOMUNICAZIONI, STAMPA 3D By Eliofofossolo, SUPERMICRO, TECH DATA, TELECOM ITALIA, TELECOM ITALIA DIGITAL SOLUTIONS, TREND MICRO, VIVOCHA, V-VALLEY.

Importante l'affluenza: **oltre 1.000 Ospiti nei due giorni di manifestazione** hanno preso parte attivamente ai lavori, generando incontri spontanei ed appuntamenti pianificati, partecipando ai convegni a tema, collaborando ai Tavoli di Lavoro.

Nel loro piccolo, ICT Trade ed ICT Club contribuiscono a colmare due gap: quello fra chi propone e chi acquista ICT, troppo spesso basato sulle esigenze delle multinazionali più che su quelle del business dei Partner e dei Clienti, e quello fra IT Manager e loro aziende, basato troppo spesso più sulla gestione dell'esistente e della sua complessità che non sul sostegno al Business.

*"Siamo di fronte a una profonda trasformazione - **conclude Cuzari** -; fra Cloud Computing e Stealth IT cambiano drasticamente gli scenari. Bisogna smettere di limitarsi a pensare che si dovrà fare qualcosa di diverso; bisogna mettere in cantiere il nostro futuro, sapendo che il futuro sarà in larga misura come saremo capaci di costruirlo. Togliamo la virgola al "basta, aspettare..."; trasformiamolo in "basta aspettare!".*

*SIRMI SPA è una società di Consulenza di Marketing, Ricerche ed Analisi di Mercato, Operazioni di Marketing e Comunicazione specializzata nel settore della Digital Technology, evoluzione e risultato dei processi di convergenza tra Information Technology, Telecomunicazioni, Office, Consumer Electronics e sempre più anche Media e Broadcasting.*

*Dal 1976, SIRMI segue ed analizza l'evoluzione del settore in tutte le sue componenti, dai Prodotti alle Soluzioni ed ai Fornitori, dai Mercati ai Canali Distributivi Business e Consumer.*

*In oltre 35 anni di competenza, passione, attenzione, in un'attività in continuo equilibrio fra Conoscenza ed Intuizione, SIRMI ha acquisito uno straordinario ed esclusivo patrimonio di informazioni, competenze ed esperienze, affermandosi come una delle fonti più attendibili ed autorevoli del settore.*

*I Clienti di SIRMI sono i maggiori fornitori di Digital Technology attivi sul mercato italiano sia pubblico che privato, come anche primarie aziende utenti.*

*La Mission di SIRMI è di supportare i suoi Clienti, Leader della Digital Technology, nel raggiungimento dei loro obiettivi di business, mettendo loro a disposizione un unico interlocutore per l'Analisi degli Scenari e dei Trend, il Dimensionamento dei Mercati, il supporto alla qualificazione nominativa dei Target, il recruitment, la definizione e realizzazione di Azioni di Marketing.*

**SIRMI SPA - Ufficio Stampa**

e-mail: [press@sirmi.it](mailto:press@sirmi.it)

Tel. 02 876541

Fax 02 876985

[www.sirmi.it](http://www.sirmi.it)