

L'analisi di Maurizio Cuzari, AD di Sirmi, nel presentare Ict Trade Special Edition che quest'anno trasloca a Milano. Una Special Edition snella ed essenziale, per far fronte comune alle crisi, con l'idea di tornare a Ferrara nel 2014. Il tema: "Le terze parti nella morsa della crisi e alla ricerca di nuove opportunità"

di BARBARA TORRESANI

NELL'ICT MANCA UN TERRENO DI DISCUSSIONE COMUNE

C'è amarezza nelle parole di Maurizio Cuzari, Amministratore Delegato di Sirmi e patron della manifestazione annuale Ict Trade nel presentare l'evento e annunciare il trasferimento di sede di questo da Ferrara a Milano. "È un momento delicato per il Sistema Italia in termini economici e sociali e il contesto è critico per il settore Ict, con un livello di spesa complessivo analogo a quello del 1998. Per questi motivi, non è stato possibile mantenere la tradizione, che dal 2002 colloca Ict Trade a Ferrara, come momento di incontro e confronto rivolto alla comunità Ict, evento di contenuto ma anche fucina di idee".

Come spiega Cuzari, restare a Ferrara avrebbe potuto mettere a repentaglio il successo della manifestazione; da qui la decisione di organizzare una Special Edition a Milano (presso il Crowne Plaza di San Donato Milanese) nei giorni 21 e 22 maggio, con l'idea di poter tornare a Ferrara già a partire dal 2014.

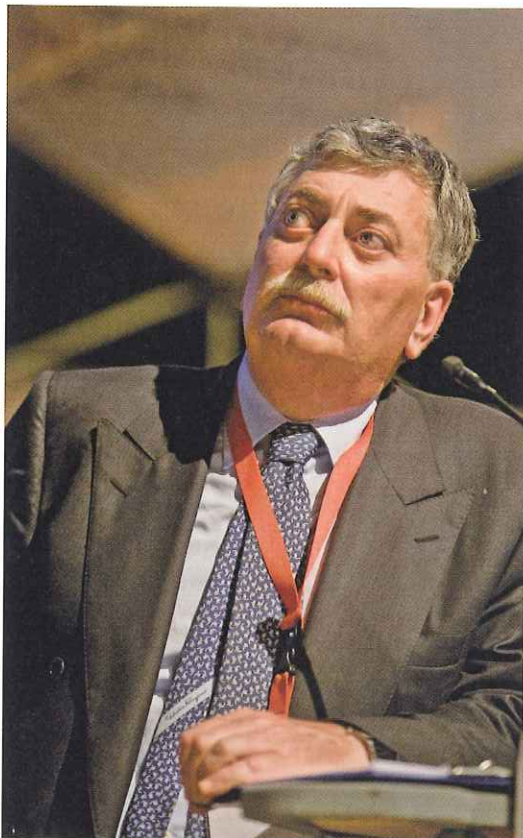
Amarezza mista a rabbia che trasudano dalle parole dell'AD di Sirmi: "Il sistema Ict italiano sta letteralmente collassando. Tre i fenomeni principali che concorrono a questa situazione: alcuni vendor non hanno soldi per aderire a eventi ufficiali; altri vendor, pur disponendo di soldi per aderire alla manifestazioni ufficiali, privilegiano eventi propri in cui coccolare

i propri partner ma nei quali non è possibile dar voce al confronto; i partner stanno attraversando una crisi drammatica, perché venendo da un mondo in cui la componente hardware ha una rilevanza fondamentale sul loro business si vedono franare il terreno sotto i piedi e hanno difficoltà a dedicare tempo e denaro a momenti di socializzazione costruttiva”.

E rincara la dose: “I partner legati ai vendor hanno occasioni diverse per socializzare, e poiché oggi la socializzazione si trasforma non più in idee innovative per fare business ma nell’accontentamento di business procurati dai vendor che non possono gestire direttamente per policy e normative, molti di essi preferiscono correre dietro ai vendor, a caccia di singoli affari e singoli deal piuttosto che partecipare a manifestazioni in cui possono nascere idee innovative”.

Un fatto è certo, secondo Cuzari: in generale i vendor non credono nel valore del canale. Per intendersi: non esiste un sistema di relazione strutturato tra vendor ed ecosistema di partner che, facendo crescere il valore dei partner, riesca di conseguenza ad accrescere il valore del vendor. C’è un impoverimento totale dell’ecosistema. I vendor sono interessati a specifici partner per specifici business.

E rimarca: “E’ evidente che l’Ict Trade non è considerata dai vendor ‘casa comune’... così come, del resto, nel settore non esiste altra ‘casa comune’: c’è frizione tra Confindustria Digitale e Assinform, tra Assinform e Assintel... Quest’anno il nostro sforzo nel tentare di tenere in piedi una casa comune si scontra in modo virulento con la mancanza di soldi e tempo ma anche con la mancanza di volontà di creare un terreno di discussione comune, di socializzazione. L’Ict non è un ambiente in cui tutti gli attori cercano di fare business, ma è un mondo indistinto in cui ciascun vendor e ciascun partner cerca di farsi i



MAURIZIO CUZARI,
Amministratore
Delegato di Sirmi

propri affari, cercando di raccogliere ciò che il sistema, sempre più impoverito, mette a disposizione”.

Il sistema Italia diventa sempre più territorio da cui sottrarre tutto ciò che è possibile, geografia nella quale restare finché è possibile portare a casa manutenzione e aggiornamenti, ma nessuno vendor IT sta lavorando affinché il sistema Italia riparta.

ADDIO AL BELPAESE

Cuzari denuncia altri fatti: gli attori dei servizi internazionali Ict stanno lasciando l’Italia. Lo ha fatto qualche anno fa Atos-Origin, più di recente lo hanno fatto Csc e T-System. E, forse, “ci rendiamo ancora poco conto che anche il settore degli hardware vendor sta seguendo questa strada. Si ritirano le deleghe dei country manager, si abbassa la capacità di operare scelte locali da parte delle filiali e si rafforza solo il processo di execution”. Apple e alcuni vendor ci hanno già in parte abituato a questo fenomeno, ma

erano casi isolati, oggi il fenomeno sta interessando molte aziende con un ruolo sul Sistema Paese.

E il quadro di riferimento, quello della Digital Technology continua a non dare segni di ripresa. Secondo le previsioni Sirmi anche nel 2013 la Digital Technology decrescerà, in maniera oscillatoria tra consumer e business, con la componente business più in sofferenza, con IT e anche Tlc caratterizzati da segno meno.

Nonostante tutto ciò, nulla sembra essere perduto e così definitivo. Occorre guardare ai nuovi modelli dell’economia digitale: il Digitale si dimostra sostegno all’innovazione non più di prodotto o di processo, ma di sistema che evolve su direttrici non sempre comprese appieno dal sistema dell’offerta: cloud, mobilità, virtualizzazione, byod, catalizzano i budget ma contribuiscono anche al loro decremento...

Sono tutti argomenti sul tavolo di discussione della Special Edition di Ict Trade, intitolata: “Le Terze Parti dell’Ict nella morsa della crisi e alla ricerca di nuove opportunità”. Un momento di incontro, confronto, che si pone l’obiettivo di individuare le possibili linee guida per il settore, trovare spunti tesi a generare nuovo e rinnovato valore. Un valore che si esprime attraverso idee innovative e scelte imprenditoriali coraggiose, che individua sinergie possibili e modelli di eccellenza replicabili.

