

Computer Gross, Microsoft, Leonardo e il canale... L'innovazione riparte dalla Toscana

NELLA SUGGESTIVA CORNICE DELLA VINCI LEONARDESCA SI È PARLATO DI VALORE, INNOVAZIONE, STRATEGIE E DELLA RINNOVATA VOGLIA DI IT ESPRESSA DA MOLTE IMPRESE... IN UNA INTENSA GIORNATA DI RELAZIONE IL COLOSSO DELLA DISTRIBUZIONE ICT HA INCONTRATO ALCUNI TRA I SUOI PIÙ IMPORTANTI PARTNER VENUTI DA TUTTA ITALIA E MICROSOFT, PRESENTE CON IL SUO NUMERO UNO IN PERSONA, PIETRO SCOTT JOVANE.



PAOLO CASTELLACCI,
PRESIDENTE E FONDATORE
DI COMPUTER GROSS

È il momento del valore vero e delle relazioni, proprio come quelle coltivate nella suggestiva cornice di Vinci, piccolo centro della campagna toscana. Un Paese che ha dato i natali a quel Leonardo che è probabilmente l'emblema universale della capacità di innovare e di interpretare le "novità". Non a caso dunque la toscana Computer Gross ha chiamato a raccolta, nel centro storico della cittadina, il meglio della sua folta squadra di partner in occasione di un evento emblematicamente intitolato "Innovare per crescere". Il risultato di un simile evento è

stato interessante e per certi versi inatteso.

La crisi, hanno convenuto i relatori, sta facendo sentire i suoi effetti anche in Italia: stretta creditizia, sfiducia diffusa, margini in picchiata... ma ci sono segnali importanti di cambiamento. Non è una questione di cieco ottimismo. Le medie imprese hanno voglia di competere e cercano innovazione da esprimere sul mercato, le tante Pmi stanno reagendo con inattesa velocità... Le soluzioni informatiche sono sempre più percepite come un mezzo imprescindibile per vincere la concorrenza e rilanciare il proprio business. Ora più che mai serve un canale Ict agile, rapido, capace di ascoltare e interpretare al meglio simili esigenze. A confermare la "solennità" del momento è stata soprattutto la presenza del numero uno di Microsoft Italia,

Pietro Scott Jovane e di Maurizio Cuzari, presidente di Sirmi, importante società di analisi del mercato.

«La spesa delle imprese italiane in tecnologie informatiche non è elevata - ha esordito Paolo Castellacci, presidente e fondatore di Computer Gross - anzi è molto più bassa rispetto a Paesi a noi molto vicini come la Francia. Tuttavia, anche in un momento di forte crisi generale come questo, noi registriamo una crescita nella percezione della strategicità dell'Ict da parte delle nostre aziende, soprattutto a livello di medie e piccole realtà che vogliono competere, ottimizzare le proprie strutture, risparmiare... Una cosa è certa poi tra dieci anni nella nostra vita quotidiana e nei processi di queste aziende ci sarà molta più tecnologia IT di adesso... e qualcuno dovrà pur venderla e soprattutto vestirla dei giusti servizi... Noi come Computer Gross, grazie al canale costruito in tutti questi anni, siamo nelle condizioni ideali per affrontare una simile congiuntura. Tanto per fare un esempio - ha continuato Castellacci davanti a numerosi tra i suoi partner, venuti da tutta Italia per l'occasione - noi abbiamo reagito alla stretta creditizia e alle difficoltà economiche del canale allestendo una divisione apposita che tratta il denaro esattamente come trattiamo da sempre i computer e i server, come una soluzione. Abbiamo poi fatto una serrata selezione della nostra offerta e alla fine oggi non abbiamo tantissimi prodotti, ma sono quelli giusti e quelli che il mercato ci chiede. Intendiamo

confermare il nostro ruolo di leadership di distributori di brand come Ibm, Microsoft, Cisco, Lenovo e anche HP, che prima non ci era molto familiare e che ora sta dando grandissime soddisfazioni. Il modo in cui intendiamo confermare simili obiettivi è sempre quello del valore, della relazione e della capillarità con le nostre sei sedi. Valori che vengono molto apprezzati nel nostro Paese e non è un caso che circa il 50 per cento del nostro business arrivi dalla zona che va da Firenze in giù. «Non c'è dubbio - ha poi commentato Maurizio Cuzari - l'innovazione è importante ma non deve essere un obiettivo, è un mezzo. Un mezzo che deve permettere alle aziende di competere. Se un partner va da un cliente, e la tecnologia che offre non risolve almeno uno dei primi cinque punti nella bacheca delle esigenze vitali per il business, vuol dire che facciamo innovazione in provetta. L'impegno deve essere di tutti e anche dei vendor che devono pensare meno alla miriade di programmi, incentivi, strutture, certificazioni con cui spesso confondono la mente dei partner. Servono pochi strumenti ma chiari ed efficaci, come i servizi finanziari».

VOLA IL SOFTWARE DI COMPUTER GROSS CON MICROSOFT

Nell'offerta a valore di Computer Gross un posto di primissimo piano viene occupato da sempre da una divisione come JSoft che, non a caso si occupa di software.

Proprio il software rappresenta infatti il 25 per cento circa del business di Computer Gross. Di questo 25 per cento, oltre il 46 per cento viene realizzato attraverso la solida partnership con Microsoft. Una Microsoft che ha nel suo fondatore Bill Gates, il possessore del prezioso codice Hammer, celebre manoscritto proprio di Leonardo da Vinci. «La nostra presenza qui dunque chiude un cerchio di grande valore - ha spiegato Pietro Scott Jovane, amministratore delegato di Microsoft Italia nel corso dell'evento toscano - . Oggi il mercato IT in Italia è come un campo da calcio posto in discesa, fare gol è molto complicato, ma non impossibile, soprattutto adesso che proprio l'IT sta riprendendo a crescere più del Pil e forse può dargli una nuova spinta. Ovviamente ci sono delle criticità forti, l'Italia è al 49° posto nell'indice di competitività e al 45° per adozione di IT. La crisi a livello mondiale si fa sentire e per la stessa Microsoft l'ultimo trimestre è stato il primo di "non

VINCI VUOLE IL CODICE DI BILL GATES, ALMENO PER UNA VOLTA...

Inevitabile ed emotivamente sentita, la richiesta, molto impegnativa, è arrivata forte e chiara proprio in apertura dell'evento "Innovare per crescere".

«Sappiamo - ha spiegato il sindaco di Vinci, Dario Parrini - che il codice Hammer (dal nome del precedente proprietario, ndr) viene esposto una volta l'anno in una città. Perché non farlo nella città natale di Leonardo e, magari, dare la cittadinanza onoraria a Bill Gates».

Il codice è un manoscritto originale composto da 36 fogli. Nel 1994 fu acquistato da Gates dal precedente proprietario, il magnate Armand Hammer, appunto, che a sua volta lo aveva comprato dagli eredi di Lord Leicester.

«Sono onorato di una simile richiesta - ha risposto subito Pietro Scott Jovane - torno molto volentieri a casa con questo compito».

crescita". Tuttavia ci sono comunque buoni segnali e tanta voglia di ripartire soprattutto grazie al risparmio, alla competitività e all'innovazione che le tecnologie Ict sono in grado di offrire. Confermo anche io che proprio le medie e piccole aziende sono oggi molto dinamiche in questo senso. Le medie aziende guardano con interesse al mercato locale ma anche al mercato internazionale dove stanno cercando di competere alla pari con tutti gli altri. Le Pmi cercano i server, la gestione della posta elettronica, stanno apprezzando sempre più il valore aggiunto che simili prodotti gli offrono. La tassa PA ha capito che deve necessariamente investire in tecnologia per orientare la spesa pubblica. Ci sono nuove generazioni che chiedono servizi avanzati a Comuni, Regioni... Noi stiamo puntando molto su questi messaggi e soprattutto stiamo reagendo investendo moltissimo in ricerca e sviluppo perché è da quei che parte la ripresa. Una ripresa che passa poi dall'abilità del canale nell'interpretare le esigenze delle aziende. Oggi per esempio c'è una clientela che porta in azienda una voglia e una capacità di utilizzare tecnologie innovative che spesso sperimenta in casa, vedi i social network, l'instant messaging... Il canale deve farsi trovare pronto. Noi stiamo investendo molto per i nostri partner e siamo sicuri che, questo nostro essere presenti e affidabili in un simile momento di difficoltà, ci verrà ripagato con una relazione ancora più forte e duratura nel tempo".