

Il valore di affidarsi a un partner come Integra.

Come cambia il ruolo dell'integratore



Luciano Bruno
CEO Integra

La commoditizzazione di un certo business all'interno di una catena del valore crea, di solito, una de-commoditizzazione su un altro anello della catena. Questo processo è dinamico, e la possibilità per un business consolidato di continuare a crescere e generare profitti, dipende anche dalla capacità di monitorare questi trend per riposizionarsi di conseguenza.

Il profitto si sposta all'interno della catena del valore sulle fasi dove il cliente non è ancora soddisfatto della performance dei prodotti a disposizione; in queste fasi sono più adatti business fortemente integrati ed interdipendenti che consentono una maggiore differenziazione ed elevate economie di scala.

I profitti, invece, si allontanano dalle fasi della catena dove la performance dei prodotti è più che soddisfacente per il cliente; in queste fasi proliferano business disintegrati, modulari, orientati all'"outsourcing" e basati su specifiche standard per le interfacce.

Il tema è affrontato da Clayton Christensen nel suo libro "Il dilemma dell'innovatore: la soluzione"¹.

Parlando di IT le "commodities" sono, o meglio si crede siano, la delizia degli uffici acquisti e la croce dei fornitori.

La realtà è invece diversa, e spesso quello che si risparmia dall'acquisto del prodotto si paga, e salato, con i costi per la sua gestione.

Se per un attimo dimentichiamo la legge di G. Moore² e valutiamo confrontandolo con oggi che cosa accadeva negli anni ottanta, scopriamo che trenta anni fa, ovviamente questo è un esempio, comprando un sistema informatico o anche soltanto dei dischi, si otteneva, da parte del venditore, tutto quanto era necessario per far funzionare l'acquistato, a cominciare dai servizi di installazione ed includendo i costi di progetto, di implementazione e di integrazione con l'esistente.

Oggi i sistemi, non tutti ovviamente, si comprano online o alle aste telematiche, ma poi si spendono due o tre volte tanto il corrispettivo già pagato per farli funzionare e per la loro gestione.

Noi riteniamo che la considerazione fatta da Christensen sia vera e siamo certi che, per questo, ci sia molto spazio per gli integratori tecnologici affinché i clienti non sprechino del tutto il vantaggio economico di aver comprato a "poco" il prodotto.

Occorre una visione lungimirante del sistema, riuscire a capire quale è l'anello che si "de-commoditizza", disegnare le adeguate soluzioni ad-hoc e tendere, si tratta quasi sempre attraverso dei servizi, alla costruzione industriale dell'offerta.

Questa è la strada "Win-Win" che porta il cliente a massimizzare i vantaggi portati dalla commoditizzazione senza patire gli svantaggi del contro; il lato Win dell'integratore consiste, invece, nel salvare la parte di margine persa per strada con la vendita del prodotto.

Ovviamente il successo sta nella ricerca e nel raggiungimento dell'equilibrio ottimale e alla fine, si scopre che la legge di Moore è la sola ragione per la quale la tecnologia costa sempre meno e che la commoditizzazione, spesso, non sempre, è un bluff.

¹ "Il dilemma dell'innovatore: La soluzione" di Clayton M. Christensen e Michael E. Raynor - ETAS Libri

² Nel 1965 Gordon Moore (co-fondatore di Intel) suppose che le prestazioni dei microprocessori sarebbero raddoppiate ogni 12 mesi. Nel 1975 questa previsione si rivelò corretta e prima della fine del decennio i tempi si allungarono a 2 anni, periodo che rimarrà valido per tutti gli anni Ottanta. La legge venne riformulata alla fine di questo periodo estendendola per tutti gli anni Novanta con la sua elaborazione definitiva e valida sino ai giorni nostri: "Le prestazioni dei processori raddoppiano ogni 18 mesi". Rich Karlgaard (Forbes) nel 1998 sottolineò che i processori d'avanguardia aumentavano di potenza a parità di prezzo e che i processori della generazione precedente, la cui potenza rimaneva fissa, calavano conseguentemente di prezzo.



INTEGRA INFORMATICA - Via San Gregorio 29
20124 Milano - tel. 02.67879301 - www.integra.it