just rent IT

Editoriale

Creare valore nella gestione dell'**offerta**

Alessandro Zecchi

La relazione fidelizzata tra i consulenti di Computek Locazioni e i loro partner tecnologici è un modello che ha lo scopo di generare valore per tutti i soggetti che intervengono in una richiesta di soluzioni ICT in locazione operativa. L'approccio utilizzato diviene **vantaggio competitivo** per il partner, poiché il consulente di Computek Locazioni lo affianca nelle fasi di trattativa e gestione del cliente, offrendo un efficace supporto commerciale che prosegue anche nella definizione degli aspetti di postvendita.
Il lavoro svolto è di **altissima professionalità**, trasparenza e collaborazione: il comune obiettivo è di chiudere positivamente la trattativa e soddisfare in maniera ottimale le esigenze del cliente, offrendogli la massima libertà nella scelta della soluzione e una convenienza evidente e dimostrabile in ogni fase del processo. Nella norma, il fornitore tecnologico è scelto direttamente dal cliente e il consulente di Computek Locazioni si limita ad affiancarlo. Qualora però il cliente non abbia un proprio referente di fiducia o chieda di valutare le diverse opzioni per pervenire alla migliore soluzione possibile, l'esperienza del consulente consente di coinvolgere il partner più indicato. In questo caso, il partner proporrà la propria offerta progettuale che sarà ovviamente presentata al cliente in locazione operativa, sotto forma di canone.
La collaborazione **continua e proficua** con i partner genera quindi sinergie commerciali concrete e vincenti. Un esempio di queste dinamiche impostate su logiche win-win è la relazione con BDF Spa, da diversi anni partner di Computek Locazioni, con cui sono stati chiusi importanti progetti ICT in locazione operativa. In questo numero analizziamo un'unica case history da tre diversi punti di vista: quello del cliente (Siram Spa), quello del partner (a sua volta affiancato dal brand nella scelta del fornitore vero e proprio, in questo caso Samsung) e quello della società di locazione.
Siram ha consultato Computek Locazioni per un progetto di roll out delle stampanti presenti nelle varie sedi italiane, chiedendo di valutare tutti i fornitori specializzati in questi progetti. Il consulente ha quindi coinvolto BDF, la quale ha presentato un'offerta di prodotti Samsung. Nei diversi meeting effettuati con il cliente, ognuno degli specialisti coinvolti nel processo di scelta è stato in grado di offrire consulenza professionale nel proprio ambito di competenza. L'approccio pragmatico e di valore ha quindi convinto il cliente a scegliere questo trio di fornitori a discapito dei diversi competitor in gara. A seguito di questo progetto **risultato vincente**, la collaborazione tra le persone delle tre società si è rafforzata diventando un modello strategico, riproposto con successo da Computek Locazioni con altri clienti.

COMPUTEK LOCAZIONI

ISTAT fotografa il rapporto **imprese e tecnologia**

Secondo l'indicatore di digitalizzazione ISTAT, le aziende italiane sono sempre più digitali.
Il 70,7% delle imprese con almeno 10 addetti dispone di un sito web (era il 69% nel 2014), ma solo il 12,8% consente ai visitatori del sito di effettuare online ordinazioni o prenotazioni dei propri prodotti (11,5% nel 2014); la percentuale sale al 25% fra quelle di maggiori dimensioni.

Sempre un'impresa su quattro sul proprio sito rimanda ai profili social. Il 37,3%, infatti, ha un account social media (31,8% nel 2014), che nel 29,6% dei casi è utilizzato come strumento di marketing, comunicazione e servizio clienti. Nello specifico, il 22,9% delle aziende dichiara di concentrarsi solamente su un media sociale (erano il 20% nel 2014) mentre il 14,4% ne utilizza due o più. Le competenze digitali presentano ancora alcune criticità, sia per scelte aziendali sia per fattori strutturali legati soprattutto alle ridotte dimensioni d'impresa. Il 16,7% delle imprese impiega esperti ICT (15,3% nell'anno precedente); all'interno della percentuale generale, il 75,4% riguarda le grandi imprese. Le società del settore telecomunicazioni e informatica fanno, prevedibilmente, maggior ricorso a conoscenze specialistiche al proprio interno (rispettivamente 78,8% e 72,4%); seguono le attività editoriali (44,6%) e, nel settore manifatturiero, il comparto della fabbricazione di computer ed elettromedicali (51,9%).
L'indagine del 2015, riporta per la prima volta anche un paragrafo relativo alle **competenze specifiche** (specialistiche e non) interne o esterne per alcune funzioni informatiche. In generale, la maggioranza delle imprese ha indicato di preferire le competenze esterne per tutte le funzioni richieste. Nel dettaglio, la manutenzione delle infrastrutture informatiche è gestita soprattutto in outsourcing: 71,6% delle imprese (40,1% nelle grandi). La funzione che attinge con maggior frequenza a competenze interne è quella connessa al supporto per i software d'ufficio: 34,7% nelle imprese con almeno 10 addetti e 72,7% in quelle con almeno 250 collaboratori.
Infine, grande importanza viene data alla sicurezza aziendale. Infatti, a fronte di un ampio accesso alla Rete da parte delle imprese, il 42,9% dispone di una politica di sicurezza ICT formalmente definita. Nella definizione dei rischi, circa la metà di queste imprese ha considerato tutti quelli relativi a distruzione o corruzione dei dati, divulgazione di informazioni riservate e indisponibilità dei servizi informatici. Le grandi imprese sono più sensibili verso tali rischi: il 79,4% dispone di una policy di **sicurezza ICT** e il 69,1% ha valutato tutti i rischi richiesti.
A livello settoriale, le imprese delle telecomunicazioni hanno adottato una politica della sicurezza nel 79,1% dei casi; seguono quelle dell'informatica (69,2%) e delle attività editoriali (68,0%); in coda si posizionano le imprese della ristorazione (18,0%) e dei servizi postali e attività di corriere (19,8%). Il 62,3% delle imprese dotate di una politica di sicurezza ha dichiarato che essa è stata definita o aggiornata nel corso degli ultimi 12 mesi.

Hardware, ecco le nuove start up

Molte le novità presentate all'ultimo Consumer Electronic Show (CES) di Las Vegas, per la maggior parte nate dall'ingegno di giovani startuppers in felpa e zainetto, espositori al pari dei giganti del settore, come Samsung, Intel e Lg. Le startup del gadget, secondo quanto stimato dagli esperti dal CES, nel 2016 **fattureranno oltre 950 miliardi di dollari**. Tra gli ambiti più amati il "wearable" (+59% con un giro d'affari pari a 25 miliardi di dollari), la realtà virtuale (dalla bilancia sui piedi a nuovi visori) e il fai-da-te tecnologico – tra speaker audio, droni volanti, piccoli robot casalinghi, piastrine per tracciare cane e gatto. Vedremo chi saranno le nuove Oculus (realtà virtuale) acquistata da Facebook nel 2015 e Nest (termostati connessi a internet) che ha fatto investire a Google 3 miliardi di dollari, grandi vincitrici del CES 2015.

Segni positivi per le imprese ICT italiane

Secondo la recente ricerca Digital Innovation Academy del Politecnico di Milano, nel 2016 il budget ICT delle imprese italiane **crescerà del +0,7%**. I dati delineano in un + 1,88% la spesa in nuove tecnologie nelle imprese medio-grandi (tra 250 e 1000 dipendenti) e +1,16% nelle medie imprese (tra 50 e 250 dipendenti); la spesa è vista in minore crescita nelle grandi imprese (tra 1000 e 10000 dipendenti) con +0,14% e sempre in lieve calo (-0,78%) nelle grandissime imprese (oltre 10.000 dipendenti). Gli investimenti toccheranno soprattutto l'acquisto di servizi in outsourcing (+1,81%), le nuove professionalità digitali (oltre ai CIO, si ricercano esperti in CRM, Social Media, e-commerce manager, e marketing digitale). Investimenti previsto anche per il potenziamento e consolidamento delle reti interne, sistemi gestionali e data center.

Rivoluzione Mobile

Dopo la presentazione dei dati Audiweb, che confermano in **29,2 milioni** (pari al 53%) gli italiani che accedono a internet attraverso dispositivi mobili, arrivano ora le previsioni planetarie di IDC, secondo cui nel 2016 saranno 3,2 miliardi (44% della popolazione mondiale) i soggetti che utilizzeranno smartphone e tablet per navigare sul Web. In Italia, il tempo medio speso online su device mobili (1 ora e 37 minuti per persona) supera il tempo dedicato alla navigazione da pc (poco più di un'ora). In particolare, le donne e i giovani tra i 18 e i 24 anni trascorrono più tempo online da mobile (rispettivamente 1 ora e 44 minuti e 2 ore e 10 minuti). A livello mondiale, la crescita nei tassi di accesso a Internet è trainata da Cina, India e Indonesia, che registrano quasi la metà degli aumenti degli accessi a livello globale nel corso dei prossimi cinque anni. La combinazione di dispositivi a basso costo e la **liberazione delle reti wireless** stanno rendendo più facile l'adozione del mobile in Paesi con popolazioni che fino a non molto tempo fa avevano scarso accesso alla connettività.

Liberi di **scegliersi**

La relazione professionale tra Computek Locazioni e i suoi partner raccontata da BDF Spa

Silvia Tassoni

B.D.F. S.p.A. opera nel settore IT dal 1984, fornendo servizi di assistenza sui parchi HW Multivendor di importanti gruppi bancari, assicurativi e industriali italiani. Nel 2015 la società conta oltre 300 collaboratori. Il business nel mondo printing è in grande crescita e la locazione operativa è una forte leva. "Computek Locazioni per noi è una garanzia, **un partner efficace** perché ci consente di proteggerci sul lato economico e portare a termine alcune importanti forniture" ci spiega Silvia Tassoni, Key Account Manager dell'azienda milanese. "Non è solo un attore che agevola all'utente finale l'accessibilità agli investimenti, permettendo di usufruire dei budget in modo più ampio e diverso, ma un vero e proprio interlocutore a tutto campo".

Il rapporto di business è a doppio canale e si è consolidato sui pilastri della **relazione efficace e trasparente e dell'orientamento concreto** alla soluzione, senza sovrapposizioni di aree di servizio. "Computek è stata scelta anni fa perché le loro soluzioni si sono rivelate migliorative rispetto a quelle di altri player della locazione. Proprio con Computek, abbiamo definito e portato a termine progetti nell'ambito del 'digital Signage', oltre che del printing, con grandi clienti nell'ambito del settore terziario". In pratica, spiega Tassoni, la collaborazione è naturale ove non sussistono particolari vincoli imposti dall'utente finale, ma spesso si è concretizzata anche in alcuni casi in cui il partner tecnologico scelto dal cliente possiede una propria finanziaria o una struttura di locazione, perché le condizioni sono risultate spesso più favorevoli e flessibili". Computek Locazioni e BDF condividono la stessa identità di player svincolati da legami diretti con i fornitori di tecnologia che consente di ottimizzare costi e investimenti e trovare sempre la migliore soluzione da offrire al cliente. Con loro c'è un **rapporto umano saldo** e quasi quotidiano di relazione efficiente e trasparente. "Siram ci è stato presentato dal consulente di Computek" aggiunge. "Ci siamo trovati in una situazione in cui ci è stato consentito di presentare Samsung come fornitore per le stampanti, e insieme abbiamo effettuato una serie di test risultati molto positivi. Il rapporto si è poi consolidato e aperto anche verso la fornitura di altre soluzioni ICT e si sta sviluppando in maniera positiva, anche per il 2016".

La collaborazione con BDF & Samsung ha permesso a Computek Locazioni di portare a termine con Siram una trattativa complessa in una logica win-win tra tutti i soggetti. BDF ha acquisito un nuovo cliente importante e Samsung ha fornito tecnologia a un cliente che prima si rivolgeva a un'azienda concorrente nel settore delle apparecchiature per la stampa.

Fiducia **ripagata**

Michele Simone Corbo

Siram utilizza da anni la locazione operativa per gli investimenti IT, dato che spesso è una soluzione proposta dagli stessi vendor. Quando entrano in gioco considerazioni di più ampio raggio, la scelta ricade con crescente frequenza su Computek Locazioni. "Nel progetto di roll out delle stampanti multifunzione per le nostre sedi, sono partito dalla valutazione di tutte le opzioni di utilizzo" racconta Michele Simone Corbo, Responsabile acquisti di Siram "al fine di **garantire il miglior risultato alla mia società**. Le analisi affrontate, hanno evidenziato la maggiore affidabilità di questa collaborazione a tre: un partner per la fornitura dell'hardware, uno che garantisse le fasi di manutenzione e assistenza e Computek per la locazione". L'approccio consulenziale ha guidato questa scelta, basata su una consapevolezza: "Il valore aggiunto di Computek Locazioni è di lasciare sempre aperte tutte le opzioni di valutazione e di scelta dei fornitori più adatti a ogni singolo progetto. In questo caso mi ha permesso di acquisire una **corretta percezione dell'efficienza** di BDF, che prima non conoscevo, poi confermata di fatto nelle operazioni di installazione e di assistenza".

Crocevia di questo valore aggiunto è stato il consulente di Computek Locazioni, che ha saputo individuare i passi operativi e analizzare, insieme alle parti coinvolte, l'approccio più idoneo alla soluzione manifestata. "Zecchi ha saputo cogliere e ampliare le mie esigenze iniziali di sondare il mercato, valutare le scelte in campo e presidiare l'efficienza in tutte le fasi. Anche tenendo conto delle attenzioni che Siram ha nei confronti della sostenibilità. In questo modo, il gestore della locazione è entrato in maniera più incisiva nella gestione delle opzioni nel complesso." La migliore attestazione di queste parole è l'atto di fiducia di Siram nei confronti di Computek Locazioni, la sua **capacità di mettersi in gioco** e affidarsi senza mai perdere di vista l'obiettivo finale, cioè acquisire la migliore efficienza in questo cambio radicale. Un passaggio che presentava numerose insidie, che dovevano pertanto essere affrontate con cognizione di causa e con apertura mentale, per accogliere i cambiamenti suggeriti. Anche in queste cose un'azienda dimostra la propria natura evolutiva.

Il cliente

SIRAM Spa è leader in Italia nella gestione integrata dell'energia e del multiservizio tecnologico. Opera da oltre un secolo nei settori: Sanità, Pubblica Amministrazione centrale e locale, Residenziale, Terziario e Industria. Siram, Energy Service Company certificata (ESCO), è partner delle pubbliche amministrazioni, delle imprese e dei cittadini per offrire soluzioni volte al miglioramento dell'efficienza energetica, condividendo costi e benefici degli interventi con i propri clienti. Concepisce, finanzia, realizza e gestisce progetti di ottimizzazione energetica - co/trigenerazione, teleriscaldamento - che integrano l'utilizzo delle energie rinnovabili - biomasse, geotermico, fotovoltaico - per assicurare la massima sostenibilità di ogni impianto, durante l'intero ciclo di vita.

Il Gruppo Siram opera con 3.100 collaboratori, 90 uffici operativi e un'assistenza 7 giorni su 7 e h24.

Dal 2014 è una diretta filiale di Veolia, primo operatore mondiale nella gestione delle risorse ambientali.

Nr. 21/ gennaio 2016

TEK EVOLUTION just rent IT

Pubblicazione Trimestrale
di informazione su on demand e innovazione nell'ICT
a cura di

COMPUTEK LOCAZIONI

Computek Locazioni SpA
Via Mascheroni 29
20145 Milano
Tel. 02.72001578 r.a.
Fax 02.86996821
Roma
Cell: +39 3466390448
info@computeklocazioni.it
www.computeklocazioni.it

Filiale Nord-Est
Roberta Cresci
Cell: +39 335 6965099

Direttore
Giulio Cresci

Coordinamento Editoriale e Produzione
Rental Consulting - Ecce Promo
Agrate Brianza

Progetto Grafico
Nello Stucchi