just rent IT

Editoriale

Equilibrio perfetto

Aurelio Magarini

La locazione operativa deve saper conciliare le esigenze delle diverse figure professionali in gioco

Sono principalmente due le figure professionali aziendali coinvolte nel processo decisionale riguardante la locazione operativa di beni informatici: **il direttore sistemi informativi ITC e il direttore finanziario** (o, nel caso di aziende di più piccole dimensioni, il top management). Per meglio comprendere i meccanismi decisionali, dobbiamo valutare attentamente le motivazioni e i bisogni che coinvolgono queste due figure professionali.

L'ITC manager deve garantire la **massima flessibilità** ai singoli utenti aziendali, fornendo loro tutte le possibilità di cambiare o modificare la configurazione dell'hardware installato al mutare delle esigenze applicative e organizzative. Spesso, per diverse ragioni, tali esigenze contrastano con alcuni vincoli di bilancio aziendale: in casi come questi, dove si rischia di bloccare lo sviluppo e il rinnovo tecnologico dell'azienda, la locazione operativa consente quella necessaria flessibilità al cambiamento che, nel caso di beni acquistati e soggetti alla normativa fiscale dell'ammortamento, non sarebbe altrimenti possibile.

Dal punto di vista della direzione finanziaria, ciò che è evidenziato riguarda sostanzialmente la **convenienza economica** della locazione operativa che, se da un lato deve soddisfare tutte le esigenze tecnico/applicative riguardanti l'operatività aziendale, dall'altro non dovrà costare un euro in più rispetto alla tradizionale forma di acquisizione. Le direzioni finanziarie usano il metodo matematico del cash flow per valutare, senza fraintendimenti, la convenienza economica del noleggio. Per effetto della normativa fiscale vigente e per i benefici che ne derivano, il flusso di cassa del noleggio risulta più conveniente di quello riguardante l'acquisto con ammortamento per lo stesso periodo degli stessi beni .

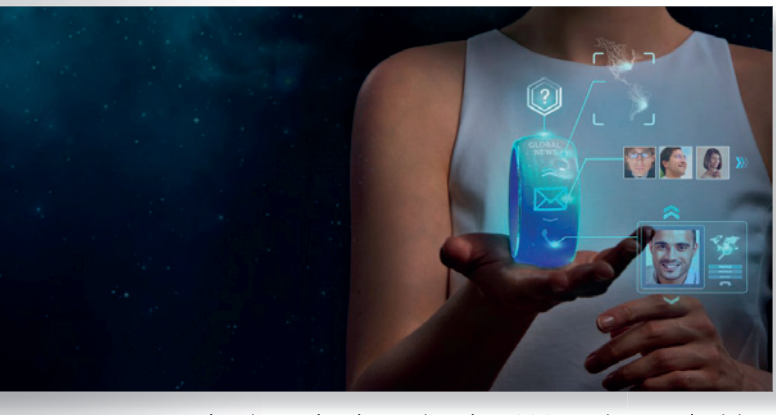
Ogni proposta di locazione operativa di beni informatici non può prescindere dalle motivazioni e dalle istanze delle due figure professionali sopra indicate. Le argomentazioni tecnico/applicative vanno affrontate separatamente con l'ITC manager, evitando di coinvolgerlo in problematiche finanziarie e fiscali, da trattare invece successivamente con il direttore finanziario.

A fronte di un processo decisionale apparentemente lineare e chiaro, bisogna mettere in conto le più che lecite **perplessità, i timori e le incertezze** che emergono nelle figure sopra descritte e che, in alcuni casi, se non superate rischiano di compromettere il buon esito della proposta. Cito, ad esempio, l'importanza che riveste il riferimento al fornitore di hardware e servizi con il quale il cliente ha maturato un lungo **rapporto fiduciario**, che non deve essere messo in discussione dalla eventuale priorità riservata a un altro fornitore privilegiato da chi propone la locazione. Così come va posta attenzione nel rassicurare l'ITC manager circa la centralità del suo ruolo nella gestione del parco hardware installato, indipendentemente dalle modalità di acquisizione dello stesso. Analogamente, le direzioni finaziarie vanno rassicurate sulla libertà che viene loro data a fine contratto di poter scegliere un nuovo fornitore di locazione operativa o riconfermare quello in corso.

COMPUTEK LOCAZIONI

La **tecnologia** addosso

La tecnologia indossabile è una tendenza in rapida evoluzione tra i consumatori, ma il valore di questo tipo di dispositivi è una realtà anche per le aziende. Gli utenti, infatti, sono più preparati a sfruttare i Big Data e a elaborare rapidamente tutte le informazioni grazie alle dashboard personalizzate che permettono di accedere a informazioni in tempo reale attraverso un'accattivante interfaccia unificata. Se pensiamo, per esempio, ai vari smart watch oggi in commercio, possiamo identificare modelli più consumer, dedicati soprattutto ad un pubblico sportivo, ma anche supporti dedicati a semplificare la vita ai lavoratori.
I dati parlano chiaro: il **79% delle aziende europee** sta sperimentando un aumento nel numero di dipendenti che adoperano i wearable device sul luogo di lavoro e il 77% incoraggia attivamente il loro uso. A rivelarlo è "Walking into Wearable Threats", la ricerca voluta da



Trend Micro che ha coinvolto 800 senior IT decision maker in Europa e Medio Oriente. Lo studio evidenzia come il 19% delle aziende europee stia implementando l'utilizzo di tecnologia indossabile in azienda e un altro 34% si dimostra interessato. Gli elementi determinanti per la spinta all'utilizzo dei wearable sono da ricercarsi nell'aumento della produttività (53%) o come parte del programma BYOD aziendale (46%).
Parlando del nostro mercato, il 71% del campione italiano è interessato nel diffondere l'uso degli smart watch, in particolare, e il 27% pensa che nella propria azienda sia già presente oggi un numero di dipendenti compreso tra i 50 e i 100 che utilizza i wearable device. Il 62% del campione italiano, inoltre, si aspetta un incremento significativo nell'utilizzo delle tecnologie wearable nei prossimi 12 mesi. E per quanto riguarda la sicurezza? Il 56% pensa delle aziende pensa si debbano introdurre delle limitazioni all'accessibilità ai dati da parte dei nuovi dispositivi. L'Italia è il Paese che sostiene maggiormente l'introduzione di policy di sicurezza per i wearable device, con il 92% dei rispondenti favorevoli.

CEO sempre più Sociali

La ricerca "Socializing your CEO III: from marginal to mainstream" di Weber Shandwick evidenzia come l'utilizzo si strumenti sociali da parte dei dirigenti aziendali per curare le proprie relazioni in ambito business si sia affermato, almeno all'estero, come un'abitudine quotidiana. I social media, inizialmente percepiti come un rischio per i CEO, negli ultimi due anni sono diventati uno degli strumenti più interessanti. Oggi, infatti, **otto dirigenti aziendali su dieci affermano che utilizzare attivamente i social media** permette loro di rafforzare le relazioni con gli stakeholder aumentando contemporaneamente la awareness nei confronti della propria azienda: essere "social" aiuta a crescere, spostando la cultura informatica del comando e del controllo verso approcci collaborativi a sostegno della co-creazione di valore sostenibile.

Il traffico è mobile

Secondo un nuovo report di Gartner il traffico dati mobile globale raggiungerà i 52 milioni di terabyte nel 2015, con un incremento del +59% rispetto all'anno precedente. La rapida crescita è destinata a non fermarsi almeno fino al 2018, quando i dati mobile prodotti arriveranno a quota 173 milioni di terabyte. Gli analisti di Gartner consigliano alle società di telecomunicazione di **ripensare già da oggi alle offerte per il traffico dati al fine di soddisfare le esigenze dei consumatori** e conquistare nuove quote di mercato. Secondo i dati raccolti, soprattutto la percentuale di traffico dati destinato ai video è destinato a crescere, passando dall'attuale 50% al 60% del 2018, un dato da non sottovalutare.

Pronti per il 5G

Non ci siamo ancora abituati alla rete 4G che Unione europea e Cina hanno firmato un accordo per lo sviluppo delle reti 5G. Un'intesa raggiunta durante il dialogo ad alto livello economico e commerciale in corso a Pechino.
A dare la notizia è la Commissione Ue, che sottolinea come in futuro tutti useranno le reti 5G, la nuova generazione delle reti di comunicazione che non sarà solo più veloce, ma anche la spina dorsale del nostro **futuro digitale** e la base di un mercato sul web che, nella prospettiva dell'Internet of Everything, si presuppone arriverà a toccare il milione di miliardi di euro. La Commissione europea sta investendo 700 milioni di euro attraverso il programma Horizon 2020 per sostenere la ricerca e l'innovazione tecnologica e l'accordo con la Cina, probabilmente uno dei principali player nello sviluppo del 5G, rappresenta il più **grande mercato del mondo per tecnologie**, prodotti e servizi tecnologici di alto livello atti a supportare la nuova rete.

Molto più di un commerciale

Know how, flessibilità, velocità: queste le caratteristiche del consulente Computek Locazioni

Evidenziando le differenti necessità delle figure che intervengono nella scelta del metodo di acquisizione e utilizzo del parco informatico (riepilogate nello specchietto qui sotto), l'editoriale di questo numero offre lo spunto per riflettere sull'identità professionale della figura del consulente commerciale.
In Computek Locazioni abbiamo adottato una logica di relazione globale. Di conseguenza, la figura del consulente commerciale assume un **ruolo di ascolto, confronto e affiancamento** nella scelta. Un aiuto all'acquisto, che deve soddisfare tutte le funzioni aziendali e che quindi dovrà relazionarsi con ciascuno parlando i loro specifico "linguaggio".
Egli è tenuto quindi a costruire le proprie competenze su due fronti: l'aspetto tecnico e quello relazionale.

Innanzitutto deve tenersi costantemente aggiornato sulle novità informatiche, per comprendere le problematiche dell'IT Manager, presentando la locazione operativa come un metodo di acquisizione degli aggiornamenti tecnologici prescelti. Dovrà comprendere le logiche finanziarie, per illustrare alla Direzione Finanziaria i vantaggi della locazione in ottica contabile e fiscale. Inoltre, l'esperienza di mercato sarà utile per proporre la **soluzione vincente** in termini di prezzo e qualità. La capacità di ascolto empatico lo metterà in grado di conoscere i processi aziendali, quindi argomentare al management come la locazione possa consentire di supportare, con la tecnologia, il core business aziendale, minimizzando al contempo le spese.
Grazie a questa identità, alle competenze che acquisiamo con costante impegno e alla nostra struttura aziendale, snella e flessibile, siamo così in grado di dare risposte rapide ed efficaci, che soddisfano nel concreto le diverse esigenze in gioco, ottimizzando i tempi operativi e decisionali del cliente.

Con chi si rapporta il consulente di Computek Locazioni

IT Manager
Deve aggiornare costantemente la tecnologia per soddisfare le esigenze dell'azienda e degli utenti: per lui l'informatica è centrale.

Direttore Finanziario
Ha l'obiettivo primario di ottimizzare il cash flow, i parametri finanziari e di bilancio: per lui l'informatica è una voce di bilancio come altre.

Ufficio Acquisti
Conta di ottenere il miglior rapporto price/performance in occasione delle diverse acquisizioni di beni/servizi IT.

Top Manager
Deve gestire e raggiungere gli obiettivi del core business aziendale: per il Top Manager l'informatica è una spesa funzionale.

Andrea Zoni, Responsabile IT

Velocità, flessibilità e ***dinamismo***

Sono ormai dieci anni che la Fagioli ha sposato la locazione operativa come modalità di approvvigionamento dell'infrastruttura informatica e tecnologica. **Andrea Zoni, Responsabile IT**, sintetizza bene i vantaggi evidenti e anche quelli meno percepibili che hanno portato a questa scelta strategica: "La spesa ben distribuita nel tempo, l'azzeramento delle incombenze di gestione degli asset come cespiti, sia tecniche che amministrative, la possibilità di sincronizzare l'evoluzione delle necessità tecnologiche con le tempistiche contrattuali, invece di legarsi ad ammortamenti fiscali o tecnologici dei beni acquistati". Aspetti che non riguardano la sola convenienza finanziaria, ma che hanno diretta attinenza con la piena **disponibilità dei beni** di cui l'azienda necessita. "Avendo sedi all'estero – prosegue Zoni – ci rendiamo conto direttamente quanto la tecnologia stia correndo e quanto sia indispensabile stare al passo con le nuovi soluzioni disponibili".

Il rapporto con Computek Locazioni è relativamente recente ma, come conferma l'IT manager, è partito su basi solide: "Venivamo da un partner storico, mai messo in discussione. Recentemente, abbiamo cominciato a fare comparazioni di costo e di servizio e il vostro referente ha subito dimostrato velocità, flessibilità e dinamismo nella gestione della trattativa e delle procedure di attivazione.

In pochissimi giorni, abbiamo concluso una prima fornitura e ora stiamo apprezzando le **opportunità offerte dal 'contratto aperto'** che ci permetterà nei prossimi mesi di attivare ulteriori investimenti". L'efficacia relazionale e le competenze della consulenza, sono entrati in gioco come elementi decisivi: "Quasi quotidianamente siamo contattati da colossi finanziari per questo genere di proposte, ma la flessibilità e il dinamismo direi sartoriale di Computek Locazioni è una base solida per proseguire la partnership nel tempo".

E' senz'altro motivo di orgoglio questo particolare apprezzamento: poter dialogare con interlocutori di elevato livello in una logica di piena comprensione garantendo una rapidità di soluzione che lascia loro aperte tutte le scelte riguardo alle soluzioni da adottare, è la ragione per cui esistiamo.

Il cliente

Fagioli opera da oltre 50 anni come primaria azienda mondiale nel settore dei trasporti, dei sollevamenti eccezionali, delle spedizioni e della logistica. Specializzata nei trasporti/spedizioni engineering door-to-door e project cargo, nei sollevamenti heavy lift e nella logistica, l'azienda possiede un elevato numero di mezzi e attrezzature che spazia dalla vasta gamma di camion per trasporto "in sagoma" all'ultima generazione di carrelli modulari semoventi, dai mezzi per l'attività marittima come chiatte fluviali e marittime fino ai più potenti e sofisticati sistemi di sollevamento. La Fagioli, negli ultimi anni, ha intrapreso percorsi strategici diversi che le hanno permesso di collocarsi in mercati internazionali nuovi e più evoluti legati al mondo dell'offshore, del petrolchimico e dell'industria del nucleare, del civile, della cantieristica navale e nel "salvage" di navi, come nel caso dell'ormai famosa nave da crociera Concordia.

Nr. 20/ ottobre 2015

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