

21/06/2010

**il Giornale.it**

## Forum: le prospettive del mercato It in Italia

di Maddalena Camera

Quali sono le prospettive del settore dell'Information Technology in Italia? Questo è stato il tema del forum organizzato da Grandangolo Communication e volto a individuare le soluzioni più adatte ad affrontare un mercato che ancora non mostra segni di inversione di tendenza, anche a causa della situazione economica globale. Il messaggio generale emerso è nel segno di un moderato ottimismo, grazie alla capacità delle società attive nell'Ict di individuare e interpretare le nuove esigenze di mercato, per poter offrire soluzioni e servizi che aiutano le aziende a cogliere vantaggi concreti in termini di produttività, efficienza, redditività e contenimento dei costi.

Tra le aziende che hanno partecipato al forum it c'erano Axiante, società di consulenza che realizza progetti informatici in ambito Business Intelligence; Brocade, leader nelle soluzioni di networking; Computerlinks, distributore nella sicurezza e nell'e-business; Enterasys Networks che opera nel networking; Hitachi Data Systems per lo storage; **Lantech Solutions, network integrator attivo nelle infrastrutture di rete e nei servizi connessi**; Mauden, system integrator specializzato in progetti e servizi per i data center; Panda Security, leader nelle soluzioni di sicurezza informatica basate su cloud; Riverbed, fornitore di tecnologie; Zycko, distributore a valore aggiunto di prodotti e soluzioni it.

Quanto alla situazione del mercato Annamaria Di Ruscio di NetConsulting ha messo a fuoco la necessità delle aziende di investire in progetti It che siano capaci di razionalizzare i processi produttivi traendone valore anche ai fini delle strategie di business e di mercato.

«È necessario rafforzare la realizzazione di progetti - ha spiegato Romeo Scaccabarozzi di Axiante- per consentire alle aziende di ottenere maggiori risultati, in termini sia di fatturato sia di margini, per un miglioramento generale delle performance». La scelta di Brocade è stata quella di premere l'acceleratore sulle vendite dirette e contemporaneamente sulle azioni per far crescere la domanda. «Parlare di ripresa economica è ancora azzardato - ha detto Matteo Baroni di Enterasys- poiché, nonostante qualche segnale positivo, sul mercato perdura l'influenza del restringimento dei budget, che determina alcuni fenomeni come l'allungamento dei cicli di vendita».

Dario Pardi, Vice President South & Benelux di Hitachi Data Systems, ha ribadito che «la migliore ricetta per avere successo anche in questo scenario è quella saper capire le necessità dei clienti». Nonostante le difficoltà del mercato, Zycko Italy, filiale locale del distributore europeo di prodotti e soluzioni IT, riuscita ugualmente a crescere. «La nostra azienda - ha spiegato Piera Loche di Zycko Italy- è stata quella di proporci come distributore a valore aggiunto attivo soprattutto in aree di nicchia. Al sopraggiungere della crisi, abbiamo ulteriormente concentrato l'attenzione sulle soluzioni che permettessero di far investire i budget aziendali in fase di contrazione su progetti con ritorni rapidi».