

Italsel, il valore del software

Pioniere nella distribuzione del software nel nostro Paese, alla continua ricerca di soluzioni originali e innovative, l'azienda bolognese si conferma punto di riferimento nel settore diventando protagonista anche nella mobilità.

Giovanni Corsi

Se è vero che l'Italia non è tra i protagonisti del mondo dell'Information & Communication Technology dal punto di vista produttivo come lo sono alcuni grandi Paesi, non si può però dire che dell'ICT manchi la cultura, la fantasia, la capacità di coglierne le opportunità e, soprattutto, di applicarle. È il caso di tante aziende, piccole e medie, che hanno fatto dell'ICT la propria ragion d'essere e sono state, e continuano a essere, protagoniste di questo mondo difficile che è capace di passare rapidamente e frequentemente dalla depressione all'euforia. Una di queste aziende è Italsel, distributore a valore aggiunto specializzato nell'offerta di tecnologie legate alla sicurezza, all'office automation, al networking, all'integrità dei dati. Un'azienda nata nel 1993 (quattro lustri in questo settore sono più di un'era), dalla fantasia di **Pierangelo Rossi** che si era posto l'obiettivo di portare in Italia e diffondere soluzioni informatiche originali allora sconosciute nel nostro Paese.



Pierangelo Rossi, direttore marketing di Italsel

“ Quello che ancora oggi caratterizza la nostra azienda è l'attività di scouting: siamo stati i primi a portare in Italia Red Hat, Suse, Caldera, Acronis, Eudora, Winzip, tanto per citare qualche nome **”**

“Quello che ancora oggi caratterizza la nostra

azienda – dice Pierangelo Rossi, direttore marketing di Italsel – è l'attività di scouting: siamo stati i primi a portare in Italia Red Hat, Suse, Caldera, Acronis, Eudora, Winzip, tanto per citare solo qualche nome; per alcuni vendor noi siamo stati addirittura il primo partner in Europa. Cerchiamo tecnologie e soluzioni proiettate in avanti, con l'obiettivo di presentare al mercato italiano degli operatori del settore – var, system integrator, reseller – soluzioni innovative di valore.

Una delle scommesse, vinte, è stata, ad esempio, quella di avere creduto da subito nel fenomeno Linux (a partire dal 1994) e di averne favorito la diffusione in Italia in un ambiente ancora fortemente scettico. Nel corso degli anni la forte evoluzione che ha caratterizzato il mondo dell'Information Technology ci ha portato a ricercare e proporre soluzioni, più che prodotti, sempre all'avanguardia, a una clientela che diventava via via più esigente e che si deve oggi più che mai confrontare con un'utenza preparata e attenta non solo agli aspetti tecnologici ma anche a quelli del contenimento dei costi e del ritorno dell'investimento. Al mercato proponiamo soluzioni cross-industry di middleware o di software di base, prevalentemente basate sul modello del licensing on premise e SaaS, soluzioni che talvolta arrivano per la prima volta in Italia grazie alla nostra attività di scouting”.

A scorrere i numeri che gli analisti pressoché quoti-

dianamente ci propongono, verrebbe da dire che il mercato dell'ICT è in una fase a dir poco stagnante. Come reagisce a questa situazione un distributore come Italsel?

“Dopo un 2009 non brillante – dice Pierangelo Rossi – il 2010 ha segnato il cambio di direzione, che ci ha consentito di registrare un risultato discretamente positivo; il 2011 è partito con un trend interessante che ci fa essere ottimisti per il prossimo futuro. La nascita di RETEICT (2010), di cui Italsel è socio fondatore, ci permette, tra l'altro, un confronto aperto e stimolante con aziende del nostro comprensorio, territoriale e non, mantenendo ben aperti gli occhi sulle evoluzioni macro e micro delle risorse disponibili del nostro comparto ICT. È significativo osservare che nei momenti difficili le aziende reagiscono cercando di salvaguardare e di ottimizzare quello di cui già dispongono; ecco allora che, tra le linee di prodotto proposte da Italsel, risultati particolarmente positivi sono venuti dal settore della sicurezza, in particolare dal backup e disaster recovery, dalla sicurezza degli endpoint, dalle soluzioni di network automation e di Business Intelligence (alcune soluzioni multiplatforma particolarmente interessanti)”.

La gestione della mobilità

La continua ricerca di soluzioni innovative che, come detto, costituisce l'attività qualificante di Italsel, l'ha portata a costituire, nel 2009, una business unit dedicata all'ambiente mobile – Mobability.it – con l'obiettivo di individuare e proporre il meglio delle soluzioni disponibili sul mercato, in maniera strutturata con specialisti dedicati. La divisione Mobability, con la quale Italsel è anche partner di BlackBerry, propone soluzioni di produttività aziendale compatibili con qualsiasi tipo di smartphone e tablet, che favoriscono l'integrazione di questa tipologia di strumenti nei sistemi informativi. “Fu una scommessa per noi – continua Rossi – convinti che questo fosse un ambito che avrebbe in breve tempo varcato i confini degli operatori di telefonia per diventare un nuovo ambito di business per system integrator e rivenditori a valore aggiunto nel canale IT.

La grande diffusione dei device mobili e la necessità di integrare questa tipologia di strumenti nei sistemi informativi aziendali propone nuove problematiche che i manager ICT devono affrontare e risolvere. Penso, ad esempio, alla gestione del parco telefoni in un'azienda di medie dimensioni: deve definire le policy aziendali per l'utilizzo, le cose che possono e non possono fare in maniera selettiva, assicurare l'integrità dei dati presenti sull'apparato mobile e garantirne la distruzione in caso di furto o perdita, caricarvi nuove applicazioni

o aggiornamenti di quelle esistenti, farne il backup periodico, trasferire i dati da un modello di telefono a un altro, e via dicendo. Il tutto nell'ambito della massima sicurezza. Attività che diventano sempre più impegnative al crescere del numero dei dipendenti che ne fanno uso. Per queste problematiche, l'azienda fino a oggi si è rivolta prevalentemente al proprio operatore di telefonia mobile, sottoscrivendo contratti

globali comprendenti la fornitura degli apparati e il servizio di gestione del parco. Ebbene, oggi Italsel, attraverso i suoi partner, propone una serie di soluzioni per la gestione del parco mobile in grado di rispondere a tutte queste esigenze e soprattutto di permettere a ogni azienda di assumere direttamente il controllo del proprio parco terminali in maniera semplice ed efficace, consentendole di reagire rapidamente a qualsiasi necessità o mutamento della situazione. Questa, come dicevo, è anche un'attività che può costituire una nuova fonte di business per system integrator, var e reseller evoluti, che possono così completare il proprio pacchetto di offerta nei confronti dei loro clienti”. “La nostra attività – conclude Rossi – è rivolta totalmente al canale, alla nostra rete distributiva che supera i tremilacinquecento partner sul territorio nazionale ed è costituita sia da grandi system integrator che da partner locali specializzati. Per ogni soluzione disponiamo di un brand manager, che conosce a fondo le caratteristiche e le modalità di impiego delle soluzioni ed è in grado di dare supporto al canale anche nelle sue attività nei confronti dell'utente finale (presales, offering, ecc). Pensiamo che il 2011 possa diventare, specie nel secondo semestre, un anno interessante e ci aspettiamo una crescita superiore al 20%”.

“ La grande diffusione dei device mobili e la necessità di integrare questa tipologia di strumenti nei sistemi informativi aziendali propone nuove problematiche che i manager ICT devono affrontare e risolvere ”