

Mauden scommette sulle "nuove" PMI

SMENTITI I LUOGHI COMUNI, LE PMI POSSONO ESSERE UN'OPPORTUNITÀ DI BUSINESS ANCHE PER GLI OPERATORI TRADIZIONALMENTE RIVOLTI ALLA GRANDE IMPRESA. LA VISIONE E I PIANI DI MAUDEN PER CRESCERE IN QUESTO MERCATO.

Tra le realtà che guardano con interesse al mercato della PMI c'è **Mauden**. La società, che ha compiuto i vent'anni di attività ed è tra i primari partner commerciali di IBM, intende infatti capitalizzare sulla propria esperienza offrendo soluzioni ad alto livello tecnologico anche alla piccola e media impresa. Ce ne parla **Giuseppe Belardinelli Amministratore Delegato di Mauden**.



GIUSEPPE BELARDINELLI,
AMMINISTRATORE DELEGATO,
MAUDEN

Come nasce l'interesse di **Mauden** per le realtà della PMI italiana?

Principalmente da due fatti: la volontà di differenziare la nostra presenza di mercato, fino a qualche tempo fa fortemente legata a clienti di grandi dimensioni, e l'evidenza di uno scenario della PMI in evoluzione, con minori barriere all'ingresso per la nostra capacità di offerta. In passato, la nostra esperienza delle tecnologie da sola non era, in questo mercato, di grande aiuto. Le PMI avevano "driver" di acquisto particolari, fortemente legati al rapporto personale tra socio e fornitore, al localismo di copertura, alle competenze applicative richieste al fornitore che spesso, oltre all'hardware, vendeva e supportava il proprio sistema ERP, alla capacità di servizio in ottica manutenzione e how-to-use di livello medio. Driver che **Mauden** non era in grado di gestire con successo. Negli ultimi tempi lo scenario delle PMI è rapidamente cambiato: è in atto un processo di 'ringiovanimento' di molte realtà, con l'arrivo ai vertici delle aziende di una seconda generazione di imprenditori e di responsabili del settore informatico. Persone con caratteri diversi e maggiori competenze IT dei precedenti. La pressione competitiva ha inoltre ridotto il peso del puro rapporto personale e l'affermazione di ERP di "mercato" rende meno importante il contenuto applicativo del rapporto stesso.

Cosa è cambiato nell'approccio IT delle PMI?

Se prima l'informatica era principalmente un supporto gestionale, ora è vista come asset competitivo e anche le PMI sanno di dover competere utilizzando l'IT: diviene fondamentale disporre di tecnologia che sia abilitante per il business futuro e che consenta di risparmiare. Le PMI sono sempre più attente alla capacità del fornitore di conoscere in modo specialistico le problematiche tecnologiche e indirizzarle dal punto di vista progettuale oltre che della soluzione. I responsabili informatici della "seconda generazione" preferiscono le architetture aperte e la valutazione dei costi tiene conto del ciclo di vita della soluzione e del TCO, non solo dell'investimento hardware. Riscontriamo anche una maggiore attenzione alla razionalizzazione, in linea con l'evoluzione dell'impresa. In passato, nelle PMI non ci si preoccupava affatto dei consumi elettrici o dello spazio occupato dal data center. In una recente trattativa con un cliente ha avuto buon gioco il fatto che i nuovi sistemi potessero evitare all'azienda un costoso cambio di sede.

Quale contributo può dare **Mauden**?

Vediamo l'emergere di nuovi spazi nelle PMI e l'occasione per sviluppare nuove relazioni basate sulle nostre competenze specialistiche non solo con i clienti, ma anche con i fornitori. Un canale deve saper gestire le molteplici opportunità che si presentano presso un cliente, opportunità di servizio, applicative e tecnologiche. Operatori troppo focalizzati, ad esempio, sugli aspetti applicativi e di sviluppo sulla piattaforma AS/400 (ora Power Systems) non sono stati in grado di comprendere i cambiamenti e le tendenze tecnologiche del mercato, perdendo occasioni di business importanti, per esempio nell'ambito dello storage e del backup. IBM se ne è resa conto e ha meglio definito la logica di presenza sui clienti, prima suddivisa tra applicazioni e infrastruttura. IBM vede con favore un ruolo tecnologico

come il nostro nelle PMI, per sviluppare nuovo business ma anche per evitare che altri operatori IT possano insinuarsi nel suo mercato, approfittando dei processi di razionalizzazione.

Ci può dare maggiori dettagli?

La razionalizzazione dell'IT richiede competenze differenti. Abbiamo acquisito alcuni clienti che avevano questa esigenza e abbiamo lavorato con loro senza avere la consapevolezza che stavamo creando un'offerta innovativa che coniugava consolidamento, semplificazione e risparmio. Anche se gli ambienti della PMI sono più semplici di quelli d'impresa, non c'è mai un'unica piattaforma installata: normalmente ci troviamo in presenza di server AS/400 (ora Power Systems) e Intel, con sistemi di storage e backup differenziati. L'obiettivo principale di semplificazione delle strutture tecnologiche è ridurre queste esuberanze frutto delle scelte del passato, con l'impiego di un numero ridotto di componenti e di tecnologie di virtualizzazione, come VMware e simili. Questi nostri clienti hanno oggi un solo rack con server virtualizzati e lo storage consolidato su SAN o NAS. Il consolidamento porta a infrastrutture più semplici da gestire e facilmente replicabili laddove, come sempre più spesso accade anche nelle PMI, vi sia l'esigenza del disaster recovery. Per questa tematica non mi sembra che abbiamo avuto il successo sperato i servizi esterni, sia per i costi elevati sia per la cultura che porta a voler mantenere il controllo sui propri dati. È una barriera importante. Se si razionalizza l'IT è molto più semplice fare il disaster recovery "in casa" oltre a semplificare la gestione complessiva e avere più efficienza.

Quali altre esigenze riscontrate nelle PMI?

Stiamo lavorando sul tema del risparmio e della semplificazione della gestione, per realizzare ambienti IT in cui operino meno persone, in ottica di risparmio energetico e di green computing. Abbiamo sviluppato questo approccio a partire dallo scorso anno con offerte personalizzate che hanno riscontrato una buona accettazione dal mercato. Questa nostra impostazione di offerta ha ricevuto un importante riconoscimento nell'ambito della comunità mondiale dei Business Partner IBM: **Mauden** è

stata premiata lo scorso maggio a Los Angeles come "finalist" (2° posto) all'IBM Beacon Award 2008 nella categoria 'Innovation in green IT data center solution', un riconoscimento per la nostra capacità di innovare e anticipare i grandi trend dell'IT.

La tecnologia è importante ma difficilmente crea il gap competitivo; fondamentale è la competenza nel disegnare e rendere operativa la giusta soluzione, con un costo valutato adeguato dal cliente in funzione del suo business.

Al di là del cambiamento delle PMI cosa ha fatto **Mauden per andare incontro a questo mercato?**

Dal mese di marzo abbiamo una nuova organizzazione, con una specifica area di responsabilità commerciale per le PMI, e avviato un progetto con il supporto di IBM che ci vede impegnati con una quindicina di clienti. Al di là delle soluzioni IBM, **Mauden** si è mossa autonomamente su tematiche innovative come la deduplicazione dei dati, area interessante per l'ottimizzazione dello storage e nella quale è recentemente entrata anche IBM con l'acquisizione di Diligent. Abbiamo anche definito al nostro interno una struttura focalizzata sul software, in particolare sulle varie componenti di IBM Tivoli, che ci consente di realizzare soluzioni in ambito storage e di gestione. Sul fronte dei servizi, infine, abbiamo consolidato la nostra struttura che si avvale sia di risorse interne sia della collaborazione di altri operatori. Stiamo anche verificando l'opportunità di espanderci mediante selettive acquisizioni.

Quali realtà potrebbero entrare nel mirino di **Mauden?**

Abbiamo una politica molto attenta alla gestione dei rapporti con terze parti, che spesso selezioniamo e coinvolgiamo in modo mirato su progetti di sistema e di storage. La nostra attenzione è rivolta a organizzazioni di qualità, dotate di competenze utili a supportarci per periodi prefissati su specifiche attività di consulenza, in particolare nell'area della razionalizzazione delle infrastrutture tecnologiche. Il nostro obiettivo è una ulteriore significativa crescita nel mercato della PMI e necessariamente dovremo gestire un numero più alto di opportunità e progetti. Anche per questo stiamo valutando acquisizioni. ■