La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Stefano Varasi - Alliance Director di Sap per l'Italia

«I partner Sap sono abituati a guadagnare parecchio. Non tanto nelle marginalità della vendita della licenza, quanto nei servizi che aggiungono, ed è un modello di business che si rispecchia sia tra i grandi partner che si rivolgono all'enterprise, sia tra quelli che stanno sull'SMB. E oggi Hana porta ad avvicinarsi tra di loro partner che prima appartenevano a mondi diversi e cambia di conseguenza il nostro go to market rispetto al passato, anche in termini di modalità con cui vengono erogati i servizi, con il coinvolgimento del mondo cloud e SaaS e Oem, abituati a muoversi in scenari anche differenti rispetto ai tradizionali di rivendita».

applicativi. In realtà come Dedagroup, tali competenze convivono grazie alla variegata composizione del Gruppo, formato da più aziende con focus business sinergici e complementari. «La confederazione delle competenze è una delle caratteristiche di Dedagroup, che con le 12 aziende che compongono il Gruppo, ognuna specializzata nel proprio core business, riesce a coprire i diversi ambiti tecnologici - spiega Simone Armari, solution e IT architect manager della divisione Soluzioni tecnologiche e Servizi - e in Sap Hana abbiamo visto una grande opportunità, potendo mettere in campo sia gli skill applicativi, propri di Derga, un'azienda specializzata in rivendita e implementazione di soluzioni Sap, che è parte del Gruppo, fino alle competenze nella parte architetturale, potendo offrire al cliente tutta la gestione progettuale nei vari aspetti, con attenzione a selezionare le tecnologie più adatte. La nostra scelta è andata su Cisco ed Emc, quali partner di riferimento per la creazione di questa soluzione, puntando sul valore aggiunto che i loro prodotti possono offrire al cliente finale, essendo da tempo orientati all'in-memory computing e portati alla semplificazione. Su Sap Hana, in particolare, abbiamo organizzato un apposito team e stiamo identificando delle soluzioni pre-configurate da portare ai clienti per i quali abbiamo già dei progetti in atto». Competenze "multiple", infrastrutturali e di tipo applicativo, all'interno della stessa azienda, o Gruppo, che caratterizza anche Exprivia, di Bari, che attraverso l'acquisizione di Realtech si è portata in casa gli skill necessari per andare dai clienti con le conoscenze necessarie per affrontare progetti basati su Sap Hana. «Il ruolo di Exprivia è quello del system integrator, ossia di essere quell'anello di congiunzione tra l'offerta dei vendor e le esigenze dei clienti - afferma Renato Bellotto, business line manager per il mercato Industria di Exprivia -. Clienti che ormai hanno superato la fase di interpretazione delle tecnologie in termini di riduzione dei costi, per passare a quella più evoluta di investimenti per un concreto sviluppo del business. In tal senso sta la collaborazione con Sap, che prosegue da anni attraverso competenze interne o con partnership di nicchia, che vadano a complementare le nostre specializzazioni. La nostra crescita negli ultimi anni, infatti, oltre che organica, è avvenuta anche attraverso delle acquisizioni, tra le quali vi è stato l'ingresso nel nostro Gruppo di Realtech Italia, che è andata a coprire un importante tassello che ci ha consentito di affrontare l'arrivo di Sap Hana, che vogliamo sfruttare per seguire lo sviluppo degli analytics e della reportistica ma anche per aprire nuovi fronti, fino a ieri impensabili, di innovazione. Facilitati, peraltro, dal nuovo approccio di aziende come Cisco, Emc, e Sap, che hanno indirizzato l'offerta

Bernardo Palandrani - Director Partner Sales di Emc Italia

«Abbiamo un forte impegno sulle architetture Sap, prima ancora di Hana, quindi il nostro obiettivo è di valorizzare tutte le caratteristiche di affidabilità, di efficientamento e di performance che abbiamo nell'installato esistente di Sap e di riversarle su quello che sarà la nuova release su Sap Hana. In questo processo, dobbiamo, ovviamente, avvalerci della collaborazione dei partner, fornendo la nostra tecnologia e declinarla al migliore dei modi all'interno di Sap Hana. Possiamo farlo offrendo delle architetture pre-ingegnerizzate da cui il partner può prendere spunto e aggiungere il proprio valore, o anche puntando sul supporto pre-vendita in termini di training al canale, con gli stessi strumenti di enablement dei nostri tecnici pre-sales».

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Enrico Brunero - Line of business Manager Data Center solution di Dimension Data in Italia

«Lavorando a stretto contatto con i vendor e con Avnet, percepiamo una serie di benefici, dal momento che loro stessi si stanno muovendo in prima persona per sviluppare delle opportunità sul mercato. E avere il supporto anche in fase di generazione delle opportunità è senz'altro un elemento di facilitazione. Anche da parte di un distributore come Avnet, che fa un grosso lavoro di integrazione, ci libera da tutte quelle attività di test, di verifiche e di pre-integrazione che ci consentono di concentrarci sul valore aggiunto»

verso soluzioni "preconfezionate", con già un certo grado di integrazione tra hardware e software e dal supporto di un distributore a valore quale è Avnet, orientato ad accelerare il time to market nella proposizione al cliente anche su temi innovativi».

Storicamente orientata al mondo delle infrastrutture è Maticmind «tra telecomunicazioni, data center e soluzioni di collaboration e di security - come descrive Filippo Monticelli, direttore marketing e business development - e negli ultimi anni, in particolare, ci siamo fortemente posizionati su soluzioni di data center infrastructure, acquisendo diversi "bollini" con vendor quali Cisco, per la quale siamo Cloud Builder, e con Emc, di cui siamo Signature Solution Center Partner, con l'obiettivo di rappresentare presso i clienti le eccellenze tra le soluzioni tecnologiche. In parole povere, ci piace definirci "costruttori delle infrastrutture a partire dai data center", e volendo affrontare temi quali Sap Hana, abbiamo dovuto ampliare le competenze anche all'ambito applicativo, non storicamente presenti in azienda. Per questo, anche con l'aiuto di Cisco, abbiamo stretto una collaborazione con Arxis, che si focalizza proprio nella consulenza su Sap, e con la quale andiamo congiuntamente sui clienti. Si tratta di un processo complesso, ma riteniamo che le soluzioni in-memory rappresentino il futuro, anche se non sono forse ancora chiari quali saranno gli step per arrivarci e i tempi. Per ora i clienti sono consapevoli, ma ancora in attesa, e anche dove abbiamo trovato terreno fertile, li abbiamo già avvisato che si parlerà per ora di disegnare delle soluzioni, ma che per traghettarle bisognerà attendere il 2014 o dopo ancora.».

È un gioco di allineamento di competenze e di equilibrio nella loro gestione quello che coinvolge la proposizione di sistemi integrati con Sap Hana, ed Enrico Brunero, line of business manager data center solution di Dimension Data in Italia, sottolinea il parallelismo, una volta tanto, tra le strategie di go to market dei vendor con quelle del canale che approccia i clienti: «La proposizione Sap Hana, sul fronte Cisco Emc, si basa su partnership in modo da poter sviluppare, ognuno, le proprie competenze. Questo è quello che anche noi stiamo facendo come system integrator infrastrutturale, con alcune aree di nostra forte competenza, quali quelle della mobility, dei Big Data, del cloud, essendo Gold Partner di Cisco come Cloud Builder e Global Cloud Provider, Global Partner di VCE e con partnership strettissime con Emc. Tutte aree che, pur essendone abilitanti, non sono, però, sufficienti

Chi è Exprivia

Exprivia è un'azienda specializzata nella consulenza di processo, nei servizi tecnologici e soluzioni IT. Ha sede principale a Molfetta (BA) e altre 8 filiali in Italia, mentre all'estero si trova in Spagna, Messico, Guatemala, Perù e Brasile. I mercati a cui si indirizza sono quello dell'Energia e Utilities, Sanità, Industria e Aerospace, Banche e Finanza, PA, Telco e Media per i quali Exprivia è in grado di progettare, sviluppare e integrare soluzioni software e servizi. La capacità di sviluppare piattaforme tecnologiche proprietarie si affianca alla scelta di soluzioni di terze parti e in particolare: soluzioni per la sanità, la Trading Room, il Credit & Risk management, soluzioni mobile per il monitoraggio delle infrastrutture informatiche, soluzioni SAP

Tino Prato - Senior Director di Sinergy

«Certamente per andare sul mercato con soluzioni complesse che richiedono differenti ambiti di competenza, richiede, come dicevamo, la ricerca di alleanze con altre aziende, ma alla fine, poi, bisogna anche considerare che un imprenditore deve, comunque, ricavarci del business. E i vendor dovrebbero aiutarci ad avere delle marginalità necessarie per potere affrontare queste situazioni, che comunque richiedono degli investimenti».

Fabio Camplani - Responsabile Tecnologie di Accenture per l'Italia

«È cambiato il modo di fare partnership rispetto a qualche anno fa, e quello che Sap Hana sta generando sul canale lo dimostra. Prima si trattava di alleanze più di tipo opportunistico o tattico per un completamento d'offerta, ora è più strategico e implica un vero lavoro in comune per andare incontro a nuove opportunità, con veri e propri piani industriali. E i clienti ne percepiscono il valore».

per poter rispondere a necessità di tipo applicativo. Sta a noi cercare collaborazioni con chi ha skill riconosciuti da Sap per poter veicolare dei progetti anche complessi su base Sap Hana. Per questo, anche con l'aiuto dei vendor, abbiamo stretto una partnership con Method, specializzata in Business Intelligence e in Business Analytics, che porta nel DNA competenze forti su Business Object e che oggi si sta orientando anche su Sap Hana, mettendoci nelle condizioni di incominciare da subito a stabilire delle modalità di proposizione e di sviluppare delle attività, come l'introduzione nel nostro Innovation Lab di un'appliance Hana che può essere utilizzata, anche da remoto, insieme a soluzioni che utilizziamo per fare dimostrazioni in ambito mobility e in quello private cloud. Attività che stiamo sottolineando anche attraverso workshop per presentare l'offerta a clienti e a prospect, facendo toccare con mano la tecnologia e i vantaggi che Sap Hana comporta».

Dall'infrastruttura agli applicativi: come abilitare il business dei clienti

Una cultura sulle infrastrutture che è bagaglio anche di Sinergy, focalizzata soprattutto sugli aspetti mission critical dei propri clienti, che ora intende approcciare anche offrendo gli aspetti applicativi. «È ormai una ventina di anni che siamo presenti sul mercato e che siamo focalizzati sulla parte infrastrutturale dell'offerta - spiega Tino Prato, senior director di Sinergy -, portando ai nostri clienti skill e specializzazioni insieme a una presenza costante sul territorio. Ci siamo sempre occupati di quello che concerne l'infrastruttura, in tutti i suoi aspetti, mentre ora molti clienti ci stanno chiedendo di aprirci a progetti che coinvolgano anche il mondo applicativo. E l'introduzione di Sap Hana, ci ha fatto identificare nuove opportunità, dal momento che sono i clienti stessi che ci chiedono di sfruttare l'infrastruttura su cui abbiamo lavorato fino ad ora per potersi affacciare sul mondo delle soluzioni abilitanti per il business. Noi, dal canto nostro, riteniamo di essere bravi a fare quello su cui siamo specializzati, ossia l'infrastruttura, e non possiamo pensare di riuscire a fare tutto. Soprattutto in breve tempo. Per questo motivo abbiamo scelto un approccio di alleanze per completare l'offerta sulla parte applicativa, coinvolgendo in particolare ICMS, del Triveneto, con la quale proponiamo ai clienti le integrazioni di Sap Hana».

Opportunità per i partner, ma anche per i vendor stessi, che colgono dalla cooperazione e dall'integrazione delle loro tecnologie la possibilità di andare su mercati che fino a ieri erano, reciprocamente, preclusi. «Oggi abbiamo la possibilità di portare le appliance Sap Hana in ambienti dove Cisco non è mai stata presente, visto che gli UCS hanno soli 3 anni di vita - conviene Missana di Cisco -. Un'opportunità che giriamo interamente al canale, che sta affrontando il nuovo mercato sfruttando le competenze interne o, avendo uno storico di specializzazioni sulle infrastrutture, attivando collaborazioni con altri operatori focalizzati su Sap. Ma un aiuto sta arrivando anche dal rehosting da applicazioni e ambienti Unix verso piattaforme x86, che è quella dei nostri UCS, portandoci a prevedere che entro 2 o 3 anni la maggior parte dei sistemi Risc sarà sostituita da quelli x86, con capacità superiori a fronte di costi nettamente inferiori. E proprio per aiutare i partner stiamo creando presso il Business Center di Cisco a Vimercate un ambiente con un'appliance XL e stiamo lavorando insieme a Emc, Sap e Suse per mettere su

Chi è Sinergy

Dal 1994 Sinergy fa parte del panorama italiano ICT operando come System Integrator che si affianca ai clienti di tutti i settori di mercato fin dalla fase iniziale di valutazione dell'infrastruttura. La sede principale si trova a Segrate (MI) più altre filiali nel territorio nazionale a Torino, Genova, Roma, Padova e Bologna. Si avvale di un team di oltre 100 professionisti qualificati e metodologie consolidate per offrire soluzioni tecnologiche all'avanguardia e servizi "full life cycle" di Advisory, Design, Implementazione, Integrazione, Governance e Gestione delle soluzioni. In particolare è specializzata nella realizzazione e gestione di data center (storage, back up & recovery, networking e security) e propone anche soluzioni proprietarie in modalità as a service (Farm as a service).

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Simone Armari - Solution e IT Architect Manager della divisione Soluzioni tecnologiche e Servizi di Dedagroup

«È fondamentale avere dei vendor che ci offrono delle soluzioni che siano già il più complete possibili e Cisco Emc e Sap, insieme ad Avnet ci stanno, in effetti, aiutando anche ad andare a generare delle opportunità, ed è importante avere dei servizi che ci consentano di fare provare direttamente al cliente i benefici di tali tecnologie. Un aiuto ulteriore può arrivare stimolando il cliente a immaginare quello che può fare con queste tecnologie e come può coglierne le opportunità. Chi usa un ERP tradizionale, spesso non ha nemmeno in mente come può cambiare i processi utilizzando Hana, mentre sono le idee che danno valore alla tecnologia».

questo ambiente delle demo. Un'altra opportunità che abbiamo identificato, poi, è sulla mobilità, sulla quale proponiamo ai clienti le soluzioni Sap Hana in mobility».

Partner che ora non sono più ad appannaggio di un unico vendor, ma che nell'integrazione dell'offerta amplia la rete di presenze dislocate sul territorio e nei vari settori, propria di un canale esteso. «L'integrazione della nostra offerta nella proposta di Cisco e di Emc, complica notevolmente il nostro canale - conferma Varasi di Sap, -, nel senso che fino a oggi la nostra forza indiretta è sempre stata focalizzata su soluzioni software calate sul singolo cliente e strettamente orientate ai processi. Ora Sap ha introdotto tematiche che richiedono competenze che non ha, né internamente, né come ecosistema. Va da sé che il nostro canale si deve confrontare e cooperare con quello di Cisco e qui c'è stato un grande lavoro per mettere insieme realtà che fossero compatibili tra di loro. E il potenziale di mercato è davvero enorme: Sap in Italia ha circa 3.500 clienti che hanno le condizioni per potere adottare Hana. Si tratta, quindi, di un vasto mercato di replacement i cui risultati si stanno mostrando, ponendo l'Italia come country con il maggior numero di implementazioni di Hana sullo SME in Europa».

«Soluzioni di questo tipo possono fare da trampolino di lancio anche dell'economia - interviene Massari di Avnet -, stimolando una sana collaborazione, un fronte unico dei vari operatori del canale per non lasciare inespresse le esigenze del mercato».

Partner che vanno supportati nel cogliere le opportunità, anche con azioni importanti da parte dei vendor. Come afferma Palandrani di Emc: «Il nostro sforzo maggiore è di abilitare il canale. Continuando con la metafora della sartorialità della soluzione, possiamo dire che noi forniamo il tessuto, resistente

Chi è Dedagroup

Nata nel 2008 a Trento, Dedagroup ICT Network è una federazione di 12 aziende, che operano nel mercato dell'ICT e si rivolgono con le loro specifiche competenze alle necessità di aziende, PA e Istituti Finanziari. La forza del network risiede nella costante ricerca di sinergie finalizzate a soddisfare il cliente dove il corredo qualificante dell'offerta sono le soluzioni tecnologiche e infrastrutturali proposte trasversalmente su tutti i mercati. Sono otto i "temi" che sintetizzano le competenze di Dedagroup ICT Network e delle aziende che ne fanno parte: Intelligenza della città integrata, Amministrazioni digitali, Banche e Assicurazioni in evoluzione, Fashion e Retail per il Made in Italy nel mondo, Ricette per la crescita dell'impresa, Fabbriche di innovazione, Tecnologie per competere, cloud con i piedi per terra.

Renato Bellotto - Business line Manager per il mercato Industria di Exprivia

«Ci sentiamo di avere una grande responsabilità, appartenendo a entrambi gli ambiti: sia quello di Cisco ed Emc sia quello di Sap e riteniamo che la nostra efficacia possa condizionare i risultati riguardo la capacità di un partner di veicolare tali proposte e di essere adeguato nelle competenze e come canale commerciale a portare il messaggio di discontinuità sul mercato che Sap Hana vuole rappresentare. Proporsi, anche con realtà diverse, ma contemporaneamente e con lo stesso messaggio sul cliente, inizia a essere percepito e apprezzato. Ai vendor chiediamo una collaborazione che vada al di là degli accordi commerciali, ma che sia concreta, sul campo».

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

e affidabile, ma diamo anche delle istruzioni su come tagliarlo, ossia abilitando il partner a utilizzare le nostre tecnologie nel migliore dei modi, convinti che questo rappresenti un valore incrementale che si riflette anche sulla soddisfazione del cliente. Per portare alla creazione di un'infrastruttura che supporti in maniera efficace l'applicazione, ma che nel frattempo rappresenti minore sforzo per i partner e maggiore risultato per il cliente. Il nostro compito, quindi è studiare insieme a Sap e a Cisco come ottimizzare l'infrastruttura per supportare adeguatamente Sap Hana, farla evolvere e aggiungerne funzionalità».

Chi è Maticmind

Nel 2008 dalla fusione di Ascom Italia e Technomatica nasce la società Maticmind che si propone come partner tecnologico nel mercato delle reti di telecomunicazioni. L'azienda dispone di più sedi In Italia e si rivolge a clienti del mondo Finance, Enterprise, Public Sector (PAC e PAL), Sanità, Educazione e Service Provider. Si avvale di una rete di partner per soddisfare le esigenze dei clienti soluzioni su misura e le tecnologie disponibili nel mercato.

L'offerta di Maticmind comprende i settori della comunicazione e collaboration, networking, sicurezza e data center evolution. Per il settore sicurezza offre sia soluzioni per la videosorveglianza IP sia per la network security, network access control, strong authentication e content filtering.

Filippo Monticelli - Direttore Marketing e Business Development di Maticmind

«Un valido aiuto da parte dei vendor, soprattutto in questa fase iniziale dell'offerta, può arrivare, ovviamente dalla lead generation per la creazione di opportunità, mettendo le loro strutture commerciali a supporto dei partner, ma anche dalla velocizzazione dei tempi del go to market, a enfatizzare il vantaggio competitivo della soluzione. Con una proposizione di infrastruttura integrata ci si va a confrontare su un mercato già esistente, fatto di clienti Sap che hanno infrastrutture di vario tipo, di vari brand. È quindi necessario muoversi molto velocemente in questa fase per enfatizzare l'offerta congiunta Cisco, Emc e Sap, per anticipare la richiesta sul mercato»

«Queste nuove soluzioni di Sap permetteranno di fare cose che prima erano inimmaginabili - conclude Massari -. Le idee su quanto si può fare con Sap Hana si condividono, e noi cerchiamo di fare da aggregatori di idee, coinvolgendo i vendor e i system integrator che ben conoscono la tecnologia, ma è importante cogliere i vari spunti che troviamo sul mercato e metterli a fattor comune. Per questo motivo Avnet pubblica i vari casi di successo fatti da alcuni dealer, che possono essere da spunto anche per altri». ❖