

# Cambiano le esigenze e i modelli distributivi. La ricetta BB Tech Group

**BOMBO (BB TECH): IL MODELLO DI BUSINESS DEL DISTRIBUTORE DEVE ESSERE COERENTE E ORIENTARSI VERSO L'OBIETTIVO DI 'TI FORNISCO SOLO QUELLO CHE TI SERVE OGGI CON UN OCCHIO AL FUTURO'.**



Cambiano le esigenze It delle aziende e i modi per fruire di tecnologia. Se da un lato i rivenditori It devono anticipare la domanda e procurarsi le adeguate soluzioni per i loro clienti, dall'altro i distributori come stanno rispondendo?

Questi ultimi sono stati spesso attaccati per essere ancora troppo 'box mover', restii al cambiamento voluto e dovuto all'arrivo del cloud, per esempio. Quindi, è possibile pensare a un nuovo modello di distributore It?

**BB Tech Group** ha provato a dare una risposta: ha convocato al Centro Congressi di Bergamo rivenditori, clienti, prospect, in una sorta di Business day, annunciando il modello As a Service.



Giampaolo Bombo e alcuni ospiti

## Cambiano le esigenze e i modelli distributivi. La ricetta BB Tech Group

*"Le soluzioni di cui necessitano i rivenditori devono garantire qualità, sicurezza, flessibilità, velocità ed economicità. Per questo – afferma **Giampaolo Bombo, amministratore delegato di BB Tech Group** – il modello di business del distributore deve essere coerente con questa richiesta e orientarsi verso l'obiettivo di 'ti fornisco solo quello che ti serve oggi con un occhio al futuro, ossia con soluzioni che in un futuro potranno essere implementate'. In pratica il concetto dell'as a service".*

Le tendenze che sono fornite dalle principali società di analisi del mercato parlano appunto di una tendenza verso l'as a service: dai device ai servizi, dal software alle infrastrutture segno che il canale sta puntando verso quella rivoluzione digitale tanto osannata e chiede nuove competenze e offerte innovative.



Francesco Amorosa

## Cambiano le esigenze e i modelli distributivi. La ricetta BB Tech Group

Il cloud, già, sebbene in generale la percezione è positiva, ci sono differenze a seconda che si parli di grandi aziende, più sciolte nel trattare questi temi, di contro le piccole sono ancora scettiche. Quindi, si chiede **Francesco Amorosa, amministratore delegato di AFA Systems**, come cogliere la prossima evoluzione della tecnologia, quando l'informatica è ancora considerata un costo? Come far fronte all'avanzata dell'innovazione? *"Innovazione porta complessità"*

– dice Amorosa- *va presa a piccole dosi. Ma cosa spinge a questa riluttanza? Mancanza di visibilità, difficoltà nell'offerta, user experience...*".

Per questo, Amorosa, porta in campo le **piattaforme MajorNet** che permettono di realizzare i tipici servizi del cloud, accompagnati da una user experience e non richiedono al cliente un team It interno. E il canale? Amorosa sostiene che per mettere d'accordo Pmi e cloud ci voglia *"spazio per soluzioni innovative, fornitori che devono lavorare in semplicità e adottino soluzioni as a service, solo a canone"*.

## Cambiano le esigenze e i modelli distributivi. La ricetta BB Tech Group

Un concetto quasi 'sartoriale' che non passa inosservato anche in casa **Rosenberger OSI**. Come ha sottolineato **Paolo Parabelli, sales manager Italia**, che si chiede come sarà il Data center del futuro? *"In Italia il numero di data center di grandi dimensioni è limitato, dato il contesto economico fatto da Pmi le quali hanno un proprio mini data center"*.

Parabelli si sofferma sul concetto di pulizia del data center come fattore di risparmio. *"Sembra strano ma la procedura di pulizia di un impianto in fibra spesso non viene eseguita al fine di ridurre i tempi di installazione e quindi riduzione dei costi. In realtà – spiega – l'80% dei problemi su impianti a fibre ottiche è causato proprio dalla mancanza di pulizia"*.



Paolo Parabelli

## Cambiano le esigenze e i modelli distributivi. La ricetta BB Tech Group



Romano Zanforlin

Cosa può spingere al cambiamento? La community, l'aggregazione, la condivisione di idee, lo studio e il senso del dovere. Una testimonianza che in apparenza sembra essere lontana dal contesto di distribuzione as a service, ma la testimonianza di **Romano Zanforlin, direttore marketing e commerciale di Atalanta Bergamasca Calcio**, ha dato alcuni spunti di riflessione.

Il nuovo stadio, in primis, rifatto secondo i dettami appena citati, un luogo di responsabilizzazione: *"Sono state tolte le reti che non permettevano al pubblico di lanciare oggetti in campo, per i quali una squadra viene multata e sono diminuite le*

*multe"*, spiega Zanforlin.

## Cambiano le esigenze e i modelli distributivi. La ricetta BB Tech Group

Un legame forte con il territorio ha fatto sì che la squadra 'piccolo Club' potesse competere ai massimi livelli con realtà più importanti e ricche. Insomma, un gioco di squadra che deve servire anche alle aziende It che spesso si sentono escluse d grandi colossi. Infine non può mancare la sicurezza laddove ci parli di cloud.

**Maura Frusone, Head of Smb di Kaspersky**, ha dato alcuni utili consigli. *"Se consideriamo che nelle Pmi, il 50% delle volte gli incidenti capitano per errore umano, involontario, vi dico: investite di più sulle persone, aumentate i*

*budget dedicati e investire per ripensare i processi di sicurezza  
It”.*



**Maura Frusone**