



[Home](#) > [News](#) > [Finanza&Mercati](#) > Assintel, dietro i numeri qualcosa si muove

[Assintel, dietro i numeri qualcosa si muove](#)

Anche nel 2012 l'IT chiude in recessione, ma crescono le spinte all'innovazione e al cambiamento



15 ottobre 2012 – Dietro i numeri, che restano ancora una volta preoccupanti, nello scenario nazionale dell'ICT emergono dinamiche di trasformazione e di rinnovamento che riguardano le tecnologie, ma anche la realtà delle aziende, e che pongono al sistema dei vendor la necessità di un adeguamento dell'offerta. Questo in rapida sintesi il contenuto del 7° Rapporto Assintel per il 2012 presentato in questi giorni. Cominciamo dalla componente più negativa del Rapporto, come di consueto elaborato da NextValue, e cioè i numeri e le percentuali che sintetizzano l'andamento del mercato.

Il mercato IT chiuderà quest'anno con un calo di 3,2 punti percentuali rispetto al 2011, per un valore complessivo di 19,6 miliardi di euro. Si tratta di un calo sensibile, soprattutto se paragonato alla media del mercato europeo (che registra un -0,9%) e ancora di più se confrontato con l'andamento di mercati trainanti come quelli della Germania (+4,1%) e degli Usa (+2,8%), per non parlare della Cina, che cresce di quasi il 17%.

Più in dettaglio, il 2012 del nostro mercato registra un calo impressionante dell'hardware del 9,4% (consolidamento server, crollo delle vendite di Pc e netbook, virtualizzazione); significativa ma preoccupante anche la caduta dei servizi IT (-3,8%) a causa soprattutto dell'inarrestabile crollo delle tariffe professionali; in lievissima crescita invece il software, grazie al buon andamento di alcuni segmenti particolarmente innovativi, come gli analytics, il process & content management e diverse categorie di middleware, che fanno da contrappeso al ristagno di package gestionali e applicazioni verticali.

Cosa si muove dietro i numeri

I numeri parlano chiaro, non c'è dubbio, ma a un'analisi più approfondita dietro questo scenario si trova anche qualche segnale positivo; infatti, come ha spiegato Alfredo Gatti, managing partner di NextValue, siamo sempre più di fronte a un mix di bianco e di nero, che comprende cioè tecnologie, modelli architetturali e di business vecchi e nuovi, tradizionali e innovativi: una realtà complessa e variegata che si riflette sull'evoluzione dei Sistemi informativi aziendali. Come sottolinea infatti il Rapporto, *“al fianco di una IT di tipo tradizionale si fa strada una IT di tipo emergente fatta di mobility, analytics, big data e cloud computing”*. Tra i tanti dettagli presenti nel Rapporto prendiamo per esempio quello riguardante il mercato del cloud computing in Italia, che NextValue ha “pesato” in 620 milioni di euro, per una crescita pari a quasi al 58% rispetto al 2011; il valore non è ancora straordinario ma la crescita è importante, e non solo perché si tratta di un mercato ancora in fase iniziale: *“in Italia la cloud sta prendendo piede agli stessi ritmi e livelli di altri paesi, segno evidente che le aziende innovative seguono ovunque dinamiche identiche”*, afferma Gatti, ed è come se invitasse tutti quanti a smettere di piangersi addosso.

Come cambia l'IT aziendale

Le dinamiche positive, che si intravedono dietro i numeri ancora negativi e che prendono vita nella realtà delle medie e soprattutto nelle grandi organizzazioni, hanno un puntuale riscontro in una nuova composizione dei budget mediamente impegnati da CIO e IT manager. Certo i budget IT continuano a non crescere ma, come ha mostrato Gatti in una illuminante tabella, i “nuovi progetti di innovazione” e quelli per lo “sviluppo e trasformazione dell'esistente”, che lo scorso anno pesavano sul totale per il 26%, oggi valgono il 36%, dieci punti in più.

Contrasta però con questo promettente scenario, e in parte ne limita le potenzialità di crescita, l'atteggiamento del sistema dell'offerta che, nota Gatti, è ancora troppo concentrato sulle componenti più tradizionali dei budget IT delle aziende utenti, fondamentalmente indirizzate alla gestione dell'esistente o, al massimo, al suo aggiornamento. C'è insomma una certa inerzia tra i vendor, non solo nel rispondere alla nuova domanda che emerge dalle aziende utenti (cloud, big data, analytics, social), ma anche a cogliere il messaggio che viene dalla trasformazione che sta cambiando la fisionomia dell'IT in azienda. Sono gli stessi CIO a rivelarlo in alcuni recenti survey, tra i quali Gatti ha citato quello della prestigiosa business school francese Insead. I risultati di questo survey mostrano un'evoluzione nella percezione che l'IT aziendale ha di se stessa: sempre meno legata e dipendente dall'evoluzione delle tecnologie e sempre più attenta, invece, all'evoluzione del business e dei processi aziendali in un'ottica decisamente “client driven”. Anche questo è un importante trend innovativo per niente episodico da cui, ha spiegato Gatti, vendor e società di servizi potranno ricavare utili indicazioni per avviare un serio percorso di trasformazione e soprattutto per maturare la capacità di “*una nuova proposizione a valore*”.

Paolo Lombardi