

Aziende&Mercati

NEW BUSINESS, STRATEGIE, FINANZA

CORRIERE NEWS

Boom dell'editoria cellulare

Il settore gadget del mercato telefonia mobile sempre più differenziato nell'offerta. Dopo i successi pop lanciati da Zero9 attraverso il cellulare, arrivano gli sfondi 3D per suonerie. In particolare si tratta di nuovo video (Piggy Pop) con cui l'azienda compie un altro passo in avanti nel mondo della produzione di servizi di intrattenimento per cellulari, confermando la propria posizione di azienda specializzata nel mondo della produzione di servizi e intrattenimento per cellulari. Il personaggio in grafica 3D è stato interamente ideato, realizzato e prodotto da Zero9. La società specialista in Wireless Content, fondata da Raffaele Giovine e Mario Luzzi, chiude il 2004 con € 18 milioni di fatturato, il primo semestre '05 a +20%, sempre in profitto e generando cassa. Un salto per la startup nata due anni e mezzo fa, con soli € 10 mila di capitale investito, interamente detenuto dai due soci fondatori, ed in totale autofinanziamento.

Roma, Savarese (Agcom) visita Vodafone

Il Commissario dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, Enzo Savarese, ha visitato la sede di Roma di Vodafone, cui fa riferimento tutta l'Area del Centro Italia, in cui l'azienda occupa oltre 2.000 persone. Nel corso della visita sono state presentate a Savarese le attività svolte nel call center e nelle strutture di rete, in particolare le attività del Centro Operativo di Rete presente nella Capitale e il sistema integrato utilizzato per l'assistenza ai clienti. Il Knowledge management System permette di condividere tutte le informazioni, puntuali ed aggiornate, necessarie a gestire i bisogni di chi si rivolge al 190, nonché di effettuare formazione. Savarese: "Ho potuto verificare l'alto livello di formazione e professionalità di chi opera quotidianamente per garantire l'affidabilità e gli alti livelli di servizio ai clienti della telefonia mobile. In particolare ritengo che il settore, caratterizzato da una forte occupazione giovanile, continui a dare il suo importante contributo al Paese in termini di sviluppo tecnologico, di innovazione e di creazione di valore per l'economia".

Operax apre anche a Roma e a Londra

Operax, compagnia svedese, apre una filiale di vendita a Roma e una a Londra. La sede italiana sarà guidata da Robert Brleic. "Il mercato italiano - dice Brleic - è molto dinamico e si sta evolvendo velocemente verso i servizi Ngn compreso il triple Play, Ims e Iptv".

L'e-govern secondo Beltel

Si svolge a Milano il 3 maggio (dalle 14.30 alle 17.30 presso il centro Congressi Benetton in corso di Porta Vittoria, 16) il convegno dell'Osservatorio Beltel su "E-govern: metodo, processo e tecnologie". Partecipano Maddalena Sorrentino (università di Milano), Eros Guareschi (Enia), Stefano Pagetti (consorzio SIR, Umbria), Modera Mario Citelli. Si parla di processi e tecnologie per un'attività di supporto al governo della cosa pubblica attraverso strumenti ICT e in rete. Non è sufficiente, dicono a Beltel, la crescita indiscriminata di una spesa per l'ICT e la diffusione di strumenti tecnici, per ottenere risultati di efficienza, efficacia e qualità della vita nel sistema di relazioni pubbliche e di rapporti fra cittadini e burocrazia. Per partecipare: beltel@caspa.it.

Servizi interattivi per cittadini e imprese

Sul portale www.PolisComuneAmico.net sono disponibile 80 servizi interattivi rivolti ai cittadini e alle imprese. Si tratta del progetto di e-government PolisComuneAmico.net, ideato da Saga e promosso dal Comune di Bergamo, che coinvolge 205 amministrazioni locali presenti in maniera capillare su tutto il territorio nazionale per un totale complessivo di circa 4 milioni di cittadini. Saga, società specializzata nello sviluppo di applicazioni e sistemi software per la Pa locale e il Comune di Bergamo annunciano che gli 80 servizi previsti saranno progressivamente erogati alle popolazioni dei Comuni coinvolti. Il progetto (investimenti per 10 milioni di euro, di cui 3,2 milioni cofinanziati dal ministro per l'Innovazione e le Tecnologie e altrettanti dal partner tecnologico Saga), si contraddistingue per un'alta diffusione territoriale. Coinvolge 14 regioni, di cui 6 al Nord, 4 al Centro e 4 al Sud, 195 Comuni, 2 Unioni di Comuni e 3 Comunità Montane, per un totale di 4 milioni di cittadini.

Pay tv, associazione ricorre all'Agcom

A seguito di numerose segnalazioni, l'associazione Codici, si legge in una nota, "ricorre all'Autorità Garante delle telecomunicazioni, per segnalare l'errato rilevamento del sistema di acquisto utilizzato dalla Pay TV di un noto gestore della rete satellitare. Infatti, sono stati molti gli utenti che in seguito all'attivazione di un contratto per la fruizione di eventi, hanno ricevuto bollette riportanti conteggi palesemente errati, poiché riportavano addebiti di consumi relativi a tre o più programmi ipoteticamente acquistati (e quindi fruiti) nella stessa ora e nello stesso giorno, cosa ovviamente impossibile".

Ibm Express più vicina alle Pmi

Versioni ridotte di software e rateizzazione per aggredire le aziende minori

Enrico Gardumi

Soluzioni e servizi in versione ridotta, distribuiti da una rete capillare di venditori e con tempi di realizzazione rapidissimi. Sono questi gli assi nella manica di Ibm per aggredire il mercato della piccola e media impresa del nostro Paese: un settore che conta dai 3 ai 4 milioni di aziende distribuite in modo molto eterogeneo per numero di dipendenti e obiettivi di business.

"Nella definizione di piccole e medie imprese rientrano aziende che hanno da 1 a 999 dipendenti - dice Paolo Degl'Innocenti, vice president small and medium business di Ibm Italia - è chiaro che le strategie di Ibm devono essere diversificate per soddisfare una clientela così eterogenea".

L'obiettivo principale di Big Blue è stato quello di garantirsi partner commerciali e canali di vendita forti: si stima che siano oltre 2 mila i vendor di prodotti Ibm da nord a sud della penisola, suddivisi secondo 5 aree geografiche. "Essere vicini alle aziende e alle loro esigenze significa innanzitutto poter contare su partner e venditori qualificati e capaci di fornire attività di consulenza oltre a quelle di vendita pura - dice Degl'Innocenti -. Per questo, solo nel 2005, Ibm ha organizzato 200 giornate di formazione gratuita che ha avuto come obiettivo l'upgrade della rete commerciale locale".

Per raggruppare sotto un marchio



di riconoscimento comune tutti i partner della sua rete commerciale, Big Blue ha creato il logo "Built on Express", un segno di riconoscimento per i clienti, che vuole diventare anche una garanzia di standard qualitativi comuni a tutti i player. A canali di vendita efficienti si affiancano soluzioni di prodotto costruite ad hoc sulle esigenze delle aziende, un portafoglio che comprende hardware, software, middleware e servizi che fanno parte

dell'offerta Express di Ibm.

Non si tratta di programmi interamente nuovi, ma di versioni ridotte e flessibili di software e servizi nati per guidare i processi di business delle grandi corporate: "La globalizzazione ha aperto le porte della competizione internazionale anche alle piccole e medie imprese - sostiene Degl'Innocenti -, ma le realtà aziendali di piccole dimensioni hanno poche risorse a disposizione da investire in Ict e necessitano di tempi di realizzazione

molto più rapidi". Nella messa a punto dell'offerta, infatti, Ibm ha tenuto conto di tre aspetti fondamentali: prezzi abbordabili, rapida capacità di implementazione e metodi di finanziamento personalizzati.

Con una formula che ricorda molto quelle sviluppate negli ultimi anni dalle case automobilistiche, la divisione Ibm Global Financing ha lanciato proposte di rateizzazione degli investimenti a interessi zero. Se una rete di vendita efficiente e versioni ridotte di software di successo rappresentano un'offerta attraente per le aziende di più piccole dimensioni, per le medie aziende, quelle cioè che più si avvicinano alle grandi per numero di dipendenti e ambizioni di mercato, le soluzioni di Ibm prendono un'altra forma. "Negli ultimi mesi abbiamo investito in un'unità di consulenza che si affianca al progetto di Component Business Model - spiega Degl'Innocenti -, oggi sono 40 i consulenti Ibm che girano l'Italia con l'obiettivo di aiutare le aziende nelle scelte più delicate in materia di business orientation e IT".

In un lasso di tempo davvero breve, i consulenti Ibm sono in grado di fare un check up completo sulle infrastrutture IT di un'azienda, come sui suoi processi di business e sul corretto allineamento tra IT e obiettivi di business. "Questo è un approccio che fino a qualche tempo fa veniva riservato alle grandi aziende - conclude Degl'Innocenti -, ma che è possibile estendere anche ad aziende più piccole".

Degl'Innocenti
«La globalizzazione ha aperto le porte della competizione internazionale anche alle piccole imprese»

Dimension Data affronta le reti IP Convergenza in sicurezza

Le soluzioni di Dimension Data sono molteplici e coprono più settori dell'information technology. Oltre ad avere una vasta esperienza nel networking, dove si distingue per la capacità di affiancare i clienti nel consolidamento delle infrastrutture IT attraverso la convergenza su rete Ip, l'azienda è impegnata nella messa a punto di soluzioni di sicurezza, managed service e servizi di consulenza personalizzati. In ambito sicurezza, la compagnia sviluppa strategie tarate sulle specifiche esigenze delle aziende e fondate su tre principi fondamentali: proteggere assicurando un'adeguata difesa contro l'accesso di utenti non autorizzati, rilevare il verificarsi di violazioni e reagire in base all'estensione dell'impatto e delle vulnerabilità.

Da questo impegno nasce Adaptive Secure Infrastructure, modello che permette di creare un'infrastruttura inattaccabile e flessibile, in grado di rispondere alle policy aziendali. Questa nuova architettura di sicurezza è stata realizzata per ridefinire il concetto di protezione: con l'avvento delle comunicazioni integrate, infatti, il campo di azione si è modificato rapidamente e l'utilizzo crescente di laptop, consulenti esterni e tecnologie wireless crea nuovi punti di connessione e, come conseguenza, nuove minacce e vulnerabilità.

Il modello di Adaptive Secure Infrastructure va considerato come piano di migrazione che consente una più efficace collaborazione tra le infrastrutture esistenti e quelle aggiuntive e, di conseguenza, una migliore implementazione dei criteri aziendali per la sicurezza della rete.

L'offerta didattica del produttore di Taiwan A scuola con BenQ

BenQ ha contribuito con molte novità di prodotto alla quarta edizione di Docet, l'evento patrocinato dal Miur che raccoglie ogni anno le idee più innovative per il mondo della scuola e della didattica. L'offerta tecnologica del produttore taiwanese spazia dai proiettori digitali 610 e 720p ai monitor led a grande schermo, come il 20 pollici FP202W e il 17 pollici 71V+, fino a due portatili leggeri e con display luminosissimi come il Joybook S53 White Special Edition e l'R23. Tutte le novità di prodotto sono studiate per soddisfare le nuove esigenze di informatizzazione della scuola: tecnologia d'avanguardia ma semplice ed immediata nell'utilizzo. Il Joybook S53 si presenta con uno chassis bianco, uno schermo da 13" e una forma compatta per un peso che non supera i 2,1 Kg. Il laptop è dotato di un processore Intel Centrino Pentium M750, di una scheda video velocissima e di un disco fisso da 80 GB. Per quanto riguarda i proiettori digitali, l'MP720p è in grado di ricostruire colori molto realistici grazie allo standard sRGB mentre la tecnologia color matching consente una maggiore saturazione del colore delle immagini in entrata. Inoltre la durata della lampada è di ben 4000 ore. Anche i monitor Led completano la qualità dei proiettori, oltre ad essere la specialità del produttore asiatico. Grandi formati ideali per la grafica e studiati appositamente per visualizzare in modo ottimale immagini e video a lunga durata. Il monitor 20" FP202W unisce qualità delle immagini a un tempo di risposta ultra-veloce (8ms), un'alta risoluzione di 1680x1050 a un contrasto di 600:1.

E.G.

Stipendi statali, la gestione a Finsiel

La società di Almagora si aggiudica la gara Consip per il Service Personale del Tesoro

Finsiel si è aggiudicata la gara indetta da Consip per la gestione quadriennale del Service Personale del Tesoro (Spt), distacco del ministero dell'Economia e delle Finanze (Mef) che si occupa del trattamento e della liquidazione degli stipendi del personale dello Stato.

Attualmente l'Spt è incaricato di provvedere al trattamento economico di circa 1,5 milioni di dipendenti che fanno capo a 30 amministrazioni centrali, oltre ad occuparsi della liquidazione di 450 mila pensioni di guerra.

Nel dettaglio, gli utenti del sistema

sono 110 direzioni provinciali dei Servizi Vari del Tesoro e 30 uffici del personale. Il valore economico a base d'asta della gara è di circa 18 milioni di euro e Finsiel, che oggi fa parte del gruppo Almagora (controllato da Alberto Tripi), l'ha vinta come mandataria di un Raggruppamento Temporaneo d'impresa costituito con BitMedia (software) e Rso (consulenza), presentando un'offerta caratterizzata da una forte componente di innovazione tecnologica. La collaborazione tra la società acquistata da Tripi nel giugno scorso e il Mef nasce nel 1969, anno in cui viene costituita Italsiel (controllata da Finsiel) con il compito di migliorare i servizi della Pa italiana. Fin dall'inizio, quindi, la società gestisce i sistemi informativi del Ministero per la predisposizione e gestione del bilancio finanziario ed economico dello Stato. Alberto Tripi: "Finsiel conferma con questo successo di essere il primo player italiano sul mercato del govern-

ment dove ha accumulato un patrimonio di eccellenza pluriennale".

Oggi, l'obiettivo primario del ministero dell'Economia e delle Finanze è di estendere il Service Personale del Tesoro alle altre amministrazioni dello Stato attualmente non servite, consentendo un significativo risparmio per la pubblica amministrazione e facilitando la puntuale conoscenza della spesa di tutto il personale statale. In questo senso il Mef intende ampliare ulteriormente la gamma dei servizi offerti migliorandone la qualità, mettendo a disposizione servizi web al personale amministrato e potenziando la cooperazione applicativa con gli altri sistemi della Pa. "La convergenza tra i servizi di Customer Relationship Management offerti dal gruppo Cos, con i servizi di information communication technology offerti dal gruppo Finsiel, consente alla Pubblica amministrazione di avere un partner che potrà pienamente supportarla in tutti i possibili sviluppi fun-

zionali ed organizzativi" dice Tripi.

Tra le realizzazioni più significative di Finsiel per le Pubbliche amministrazioni, figura la messa a punto del Sistema Informativo per la gestione del personale dell'Amministrazione Difesa (Sipad) che supporta tutte le attività svolte dalle Direzioni generali del personale militare e civile.

Il sistema gestisce circa 200 mila dipendenti militari e 40 mila dipendenti civili trattandone tutti gli aspetti che vanno dalla gestione dell'anagrafica e dello stato giuridico alla collocazione in ruolo.

E.G.

Innovazione
Obiettivo del ministero dell'Economia e Finanze l'estensione del Spt alle altre amministrazioni

ICT e Stato
Alberto Tripi: «Finsiel si conferma primo player italiano sul mercato del government»