

ICT TRADE 2012

Si è conclusa ieri con successo a Ferrara l'undicesima edizione della manifestazione ideata e promossa da SIRMI

Milano, 10 maggio 2012 – Ha chiuso i battenti ieri ICT Trade 2012, l'annuale Incontro Nazionale con le Terze Parti dell'ICT, tenutosi come sempre a Ferrara (8 e 9 maggio).

Dalla prima edizione, nel 2002, la manifestazione è costantemente cresciuta ed è ancora oggi un evento unico nel suo genere in Italia. ICT Trade detta ogni anno le linee guida globali e settoriali del comparto e permette un confronto professionale ed attivo fra gli attori dell'ICT, Vendor e Terze Parti, stimati rappresentare circa l'80% del giro d'affari dell'intero comparto, che trovano in ICT Trade l'occasione ideale per rafforzare i rapporti di collaborazione, instaurare nuove relazioni, generare concrete opportunità di business.

L'edizione 2012 ha fatto registrare nei due giorni circa 1.600 presenze, di cui circa 550 presenti al Convegno di Apertura e 570 ospiti di SIRMI e dei suoi Sponsor alla serata conviviale.

Qualche ulteriore numero permette di dare chiara indicazione della portata di ICT Trade 2012: **più di 500 appuntamenti 1to1 pre-schedulati**, cui si aggiungono gli incontri spontanei, **10 eventi organizzati dagli Sponsor per presentare ai Partner le novità di Offerta e di Politiche di Canale.**

Anche il numero degli Sponsor è significativo: sono state infatti complessivamente 50 le aziende presenti, e nello specifico **come Major Sponsor**: ACER, ASUS, DELL, EPSON ITALIA, FUJITSU TECHNOLOGY SOLUTIONS, IBM ITALIA, INGRAM MICRO, ORACLE, TECH DATA, TELECOM ITALIA - TC & PS, TELECOM ITALIA - Business Market; **come Standard Sponsor**: ACHAB, ATEN, BIZMATICA – UNTECNICO, BMC, BROCADE COMMUNICATIONS ITALIA, C-TEAM, CISCO, CITRIX, COMMVAULT SYSTEMS ITALIA, COMPUTER GROSS ITALIA, COSMIC BLUE TEAM, CSInIT, C.SP., DIGITRONICA SOLUTION, DRAYTEK ITALIA - SPIDER ELECTRONICS, EMC, GLOCAL VALUE, HEWLETT PACKARD ITALIANA, ICOS, ITWAY, JOYENT, KARTHA, MVS - MULTIVENDOR SERVICE, NETAPP, NVIDIA – NPY, OLIVETTI, ORSYP ITALIA, SICE TELECOMUNICAZIONI, SIDIN, SISTEMI, SKYLOGIC, SUPERMICRO, TMANAGERS, TPC & JOIN, VOLO.COM.

Comunicato Stampa

ICT Trade si è aperta come da tradizione con un affollato Convegno di Apertura moderato e animato da Maurizio Cuzari, Amministratore Delegato di SIRMI e "Patron" della manifestazione, durante il quale è stato ripreso il discorso con il quale si era chiuso il convegno dello scorso anno: l'Ict come Industria, in un'ottica evolutiva rispetto al suo aspetto artigianale originario.

Da alcune eccellenze della Digital Economy Italiana ai must della tavola rotonda dei Vendor Sponsor ad ICT Trade, al centro dell'analisi c'è stata la capacità, e più spesso l'incapacità, del Sistema Italia di fare squadra, e la difficoltà di identificare modelli replicabili, utilizzabili come trampolini per la ripresa e il rinnovamento. L'indicazione ad aziende, istituzioni e operatori del settore è di **Maurizio Cuzari** che **torna a invocare una svolta in un Sistema Italia "patria di incertezze e burocrazia"**: con una grande tranquillità d'animo bisogna che aziende e istituzioni e operatori del settore si decidano a cambiare passo.

E proprio nelle parole di Maurizio Cuzari troviamo la chiave di lettura dell'edizione ICT Trade 2012 (un'edizione che – nonostante la situazione economica e finanziaria – rimane un appuntamento irrinunciabile) e un monito per tutti i player del settore. ***"In un clima di recessione, non è pensabile recuperare fatturati e margini con le regole in uso, né mantenere le posizioni con modelli che si stanno dimostrando logori ed inadeguati; ed il passaggio deciso di molti Utenti al post – industriale avrà impatto diretto su tutti gli attori del Sistema di Offerta, che potranno e dovranno trovare collocazioni e valori aggiunti diversi da quelli conosciuti"*** conclude il patron della manifestazione.

"Tutti i numeri di Mercato rendono oggi difficile intravedere una decisa ripresa, anche se come abbiamo voluto dimostrare nuove ondate di adozione di prodotti e servizi innovativi, eccellenze tecnologiche, nuove competenze, ridisegno dei processi organizzativi e di go to market fanno emergere realtà di successo nell'ICT italiana, e balzano all'occhio entusiasmo ed energia di giovani e anche meno giovani imprenditori che con genialità, estro e applicazione permettono la crescita di singole realtà. Prendiamo inoltre atto di un dato di fatto: il Sistema Italia è incapace di fare squadra, di investire organicamente, di replicare sistematicamente casi di successo, di trarre insegnamento dai suoi vantaggi competitivi; e sono veramente poche le multinazionali che guardano all'Italia come ad un Mercato in cui la vera sfida non è raggiungere gli obiettivi di budget del trimestre, ma alimentare una nuova corrente di opinione e nuove competenze che portino le nostre imprese a spendere ed investire di più in ICT, riallineando la nostra spesa media con quella delle principali nazioni europee. Colmare anche solo al 50% il gap di spesa media per IT delle imprese italiane rispetto a quelle europee genererebbe un business addizionale di oltre 6 miliardi di euro l'anno; una cifra enorme, di cui si dovrebbe fare in modo che fruiscono prioritariamente Player realmente in grado di dare reale Valore Aggiunto al Sistema Italia, non investitori che guardano solo alle Borse internazionali come strumento di moltiplicazione dei propri profitti. Colpa probabilmente di nessuno, responsabilità di tanti, se il perseguire l'Italia Digitale con le tante Agende sul tappeto si configurerà ancora una volta come raccolta senza semina, come trasferimento all'estero di risorse economiche ed energie con ricadute modeste sul

Comunicato Stampa

Paese, come somma di azioni di rinnovamento infrastrutturale non sempre motivate da reali ragioni tecnologiche ma più probabilmente dalla ricerca dell'ennesimo ammortizzatore sociale indiretto".

SIRMI SPA è una società di Consulenza di Marketing, Ricerche ed Analisi di Mercato, Operazioni di Marketing e Comunicazione specializzata nel settore della Digital Technology, evoluzione e risultato dei processi di convergenza tra Information Technology, Telecomunicazioni, Office, Consumer Electronics e sempre più anche Media e Broadcasting.

Dal 1976, SIRMI segue ed analizza l'evoluzione del settore in tutte le sue componenti, dai Prodotti alle Soluzioni ed ai Fornitori, dai Mercati ai Canali Distributivi Business e Consumer.

In oltre 30 anni di competenza, passione, attenzione, in un'attività in continuo equilibrio fra Conoscenza ed Intuizione, SIRMI ha acquisito uno straordinario ed esclusivo patrimonio di informazioni, competenze ed esperienze, affermandosi come una delle fonti più attendibili ed autorevoli del settore.

I Clienti di SIRMI sono i maggiori fornitori di Digital Technology attivi sul mercato italiano sia pubblico che privato, come anche primarie aziende utenti.

La Mission di SIRMI è di supportare i suoi Clienti, Leader della Digital Technology, nel raggiungimento dei loro obiettivi di business, mettendo loro a disposizione un unico interlocutore per l'Analisi degli Scenari e dei Trend, il Dimensionamento dei Mercati, il supporto alla qualificazione nominativa dei Target, il recruitment, la definizione e realizzazione di Azioni di Marketing.

SIRMI SPA - Ufficio Stampa

e-mail: press@sirmi.it

Tel. 02 876541

Fax 02 876985

www.sirmi.it