

TECNOLOGIE

# L'informatizzazione, motore di sviluppo

**M**entre all'estero, nel complesso, il 2011 è stato un anno di crescita per l'Information Technology, il mercato italiano ha chiuso in negativo. Il rapporto Assinform ha registrato un complessivo meno 4,1 per cento. Le cause? A pesare è stata la restrizione della spesa della pubblica amministrazione – la cui informatizzazione massiccia è ancora da venire –, ma soprattutto il calo di investimenti dell'impresa privata, che rappresenta il 90 per cento della domanda di informatizzazione e che, l'anno scorso, ha diminuito la destinazione di risorse per almeno il 4,3 per cento. In questo scenario di crisi si sono distinte alcune eccezioni, come quella della ComTel, system integrator che anche nel 2011 è riuscito a centrare l'obiettivo crescita, segnando a bilancio una crescita di fatturato del 17,5 per cento rispetto al 2010, attestandosi così a quota 47 milioni di euro. Per spiegare le ragioni del successo in controtendenza intervengono Giovanni Grechi, presidente e amministratore delegato della società, e Vincenzo Cassese, suo direttore generale.

Giovanni Grechi,  
presidente e Ad  
della ComTel Spa  
di Milano, insieme  
al direttore generale  
Vincenzo Cassese  
[www.comtelitalia.it](http://www.comtelitalia.it)



Gli scenari dell'Information and Communication Technologies per il 2012. Le soluzioni, le visioni e la capacità di intercettare le esigenze di una platea variegata di soggetti e utenti. Ne parliamo con Giovanni Grechi e Vincenzo Cassese

**Valerio Germanico**

**A fronte di un settore in difficoltà, qual è stata la leva che ha permesso di proseguire nello sviluppo?**

**Giovanni Grechi:** «Alla base della nostra performance di successo continua a giocare il suo ruolo fondamentale la nostra strategia di innovazione tecnologica. A questo, nello specifico, si è aggiunto, come determinante fattore di crescita, l'apertura ai mercati internazionali. Infatti, siamo ormai presenti in 130 paesi nel mondo, grazie a un network di system integrator stranieri. Questo significa che ComTel, attraverso il proprio sistema tecnico e organizzativo, può fare da focal point per tutte le problematiche tecniche e di sviluppo di soluzioni Ict per qualsiasi azienda italiana presente all'estero con sedi, filiali o uffici».

**Quali sono state, in concreto, i prodotti e i servizi che hanno fatto da traino?**

**Vincenzo Cassese:** «L'azienda è cresciuta perché ha saputo evolvere specializzandosi nell'offerta di soluzioni che vanno dal cablaggio fisico al networking, dal VoIP ai sistemi di video intelligence, video conference e applicativi. Inoltre, grazie al nostro Network Operation Center (NOC), attivo 24 ore su 24, possiamo affrontare e risolvere in tempo reale qualsiasi problema tecnico che dovesse interessare i sistemi dei nostri clienti. Questi sono rappresentati da piccole,

Giovanni Grechi e Vincenzo Cassese

Le aziende guardano alla tecnologia come fattore strategico. Noi le accompagniamo nell'implementazione

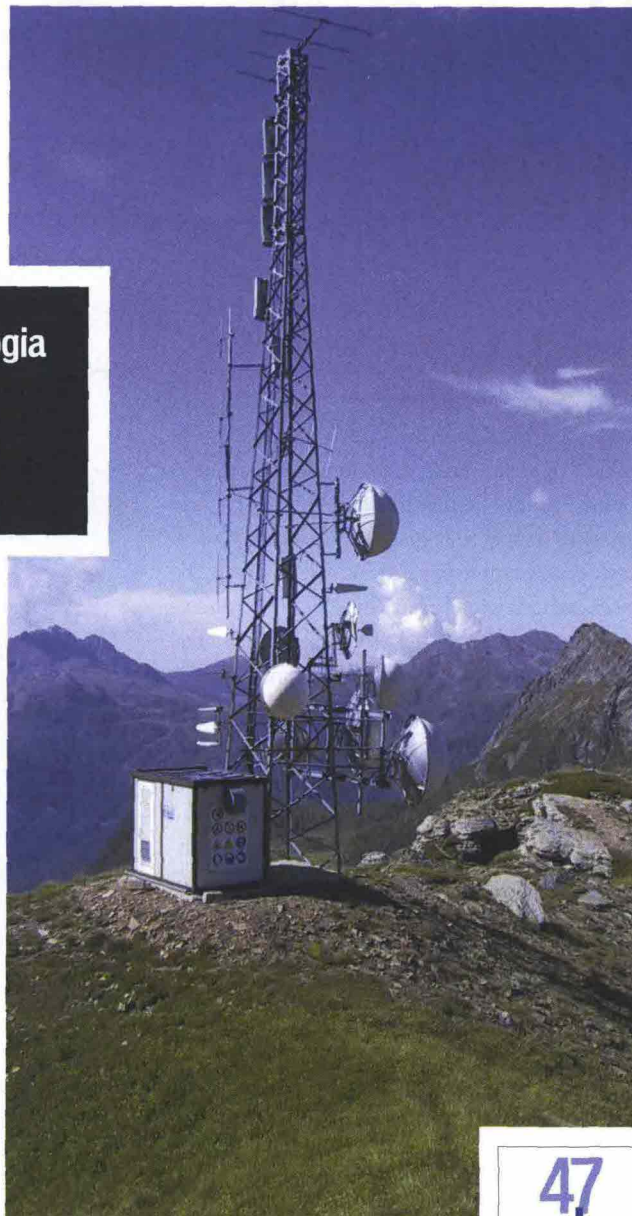
medie e grandi imprese, compresa la pubblica amministrazione. La nostra forza è anche quella di saper rispondere alle esigenze diversificate di una schiera così varia di attori economici».

**Com'è organizzata internamente ComTel?**

**G.G.:** «Abbiamo due divisioni: Reti ed Enterprise. La prima è attiva sui mercati carrier, svolge attività di installazione, collaudo e manutenzione di apparati di telecomunicazione per gli operatori Tlc che erogano servizi locali, a lunga distanza o ad alto valore aggiunto. Invece, la divisione Enterprise, con una capillare distribuzione sul territorio nazionale e internazionale, si rivolge a una clientela business, proponendo soluzioni per reti voce, dati e convergenti, in grado di rispondere alle esigenze di sempre maggiore efficienza delle aziende di oggi».

**Quali sono le vostre previsioni sull'andamento del mercato nel 2012 e quali le strategie per affrontarlo?**

**V.C.:** «Per raggiungere l'affermazione in un mercato globale e competitivo, le aziende guardano alla tecnologia come fattore strategico. Però, alle reti e ai sistemi non chiedono più soltanto l'efficienza e l'affidabilità, bensì anche la capacità di integrarsi con una visione più ampia dei processi di business, che permettano di supportarne nuove strategie, applicativi e ser-

**47**  
**mln**  
**EURO**Fatturato realizzato  
nel 2011 da ComTel  
Spa, società  
del settore Ict

vizi. Oltre che rispondere alle attese crescenti di una nuova generazione di utenti. Per assecondare questa richiesta – certo frenata a livello di investimenti dalla crisi, ma tuttora attuale per lo sviluppo del nostro paese –, stiamo proseguendo nella nostra politica di destinazione di risorse nell'aggiornamento, nell'adeguamento delle strutture e delle risorse e nella ricerca e sviluppo di servizi e prodotti in linea con gli scenari del futuro. Fra questi, nel 2012, la sfida maggiore sarà rappresentata dal cloud».