

Per uscire dalla crisi è necessario avere aziende in grado di competere all'interno e all'esterno del Paese, per questo facendo parte del gruppo Hitachi, possiamo dire di aver fatto un salto di qualità per essere "one step ahead", un passo avanti, come abbiamo sostenuto nell'evento organizzato lo scorso novembre a Milano "Hitachi Business Day".

A proposito dell'acquisizione di Cbt, Hitachi in questo modo ha rafforzato la propria strategia europea. Come?

È evidente l'interesse nipponico per l'Italia anche dalle recenti acquisizioni di Ansaldo Sts e **Fiamm**. Con l'acquisizione di Cosmic Blue Team, Hitachi Systems è entrata per la prima volta in Europa, con l'intenzione dichiarata di espandersi in tutto il territorio europeo. La scelta è ricaduta su Cbt non solo per la similarità dei business, ma anche per l'esperienza accumulata nel settore in oltre 35 anni, e la centralità del capitale umano, visto come vera risorsa dell'azienda. Lo *Human IT* è secondo noi la chiave per portare la social innovation all'interno dei business.

In un mercato empre più parcellizzato, quanto conta un approccio multivendor?

Anche in questo caso risulta importante avere una visione d'insieme: conoscere il mercato, sapere dove è diretto per scegliere così la migliore strategia e le migliori soluzioni da offrire, senza rinunciare a completezza e versatilità, rimanendo sempre all'avanguardia. E le oltre 1200 certificazioni che abbiamo ottenuto ne sono una riprova. Un'azienda alla ricerca di una soluzione potrebbe sentirsi persa a causa dell'ampia frammen-

tarietà dell'offerta: rivolgendosi a un system integrator ha la garanzia di poter utilizzare la tecnologia più adatta per gli scopi che si è prefissata e una consulenza in grado di offrire soluzioni mirate, grazie alla visione d'insieme che caratterizza chi si interfaccia con numerose realtà differenti.

Quali sono i vostri punti di forza, quelli che più di altri vi distinguono dalla concorrenza?

Sì, WebRainbow è forse l'elemento che più ci distingue dai nostri competitor: nato come semplice documentale, oggi è una piattafor-

ma ai clienti di essere conformi con le più recenti normative e di raggiungere i più elevati standard di sicurezza in riferimento allo specifico settore di business.

Questi risultati sono possibili grazie ad una metodologia che integra consulenza specialistica legale, assessment, auditing ed avanzate competenze tecnologiche in linea con gli standard internazionali.

Quali sono le principali sfide che il settore dovrà affrontare nei prossimi mesi?

Una sfida costante per il settore, nel nostro paese, è senz'altro quella di

“ L'IT deve staccarsi dai tecnicismi e imparare a parlare con le linee di business in termini di benefici ”

ma in grado di integrare processi, soluzioni IoT e big data, adattabile ai sistemi già presenti in azienda. Grazie alla consulenza che offriamo nella sua implementazione, è possibile migliorare workflow operativi e di informazioni, permettendo alle imprese di concentrarsi solo sul loro core business.

Altro tema chiave per le aziende è quello della sicurezza legata ai dati. Voi che posizione avete?

Oltre a proporre soluzioni innovative, è necessario mettere a disposizione dei clienti tutta l'esperienza acquisita sul campo, permettendo così la delivery di progetti completi, studiati da consulenti esperti, dall'implementazione all'assistenza. Compliance, cybersecurity, servizi integrati e tecnologia permet-

vincere la diffidenza e trasmettere l'importanza e i benefici che un refresh tecnologico è in grado di portare all'interno dell'azienda. Questo tuttavia è un lavoro che non può essere fatto singolarmente dall'azienda IT: serve una chiara volontà all'interno delle aziende clienti e nuove figure professionali.

La crisi si è fatta sentire ovunque, ma in questo settore è importante investire, senza pensare esclusivamente ai costi ed adottando una logica di medio-lungo periodo.

Da questo punto di vista, l'IT deve staccarsi dai tecnicismi e imparare a parlare con le linee di business in termini di benefici, capire quali sono le sue esigenze dichiarate e le necessità, portare valori concreti e misurabili a supporto delle soluzioni che propone. ■