

***Intervista per Affari e Finanza all' Ing. Maurizio Ammannato
Direttore Marketing di Epiclink***

D: Ing. Ammannato, qual è il mercato cui si rivolge EPIClink?

R: EPIClink si rivolge alle medie e grandi imprese italiane, che risultano essere quelle più interessate ad un tipo di soluzioni di business, come quelle da noi proposte, innovative, che consentono di migliorare il time to market, di ridurre i rischi d'impresa grazie ad una maggiore flessibilità e scalabilità degli investimenti e di superare le barriere poste da una rapida obsolescenza tecnologica che ormai caratterizza tutto il mondo del business, non solamente gli operatori del settore Information & Communication Technology.

D: Nei mesi scorsi EPIClink è passata sotto il controllo di Telecom Italia (all'86%) per una cifra (se sono giuste le informazioni in mio possesso) di 60,2 milioni di euro: una valutazione importante, alla luce del fatturato 2001 della società. Quali sono le ragioni di una tale valutazione? Le previsioni di crescita dei servizi Asp per il prossimo futuro sono davvero così importanti?

R: Devo premettere che l'acquisto dell' 86% del capitale di EPIClink da parte di Telecom Italia deve ancora ottenere la luce verde dall' Authority Garante per le Telecomunicazioni Europea. A dire il vero, le motivazioni per l'acquisto di EPIClink bisognerebbe richiederle direttamente a Telecom Italia, personalmente ritengo che l'interesse sia dovuto al nostro modello di business, alla cura maniacale che poniamo nei nostri processi aziendali verso il cliente, oltre alla esperienza di mercato che il team Epiclink ha maturato nelle precedenti esperienze professionali. EPIClink non è solo un fornitore di soluzioni in ASP ma è stato pensato, fin dall'inizio, come portatore di un modello di business innovativo, il Full Service Provider, intendendo con questo una azienda in grado di fornire al cliente finale servizi ad alto valore aggiunto nel mondo ICT, dall'accesso dati, a servizi di housing, hosting, security, e-commerce, di application management fino all' Application Suite, che si propone come insieme integrato di moduli applicativi composti da soluzioni software che vengono considerate dal mercato "best-of-breed" nel campo degli ERP, dei CRM della Business Intelligence e dell' e-business.

Sottolineo inoltre che il mercato per le soluzioni in ASP è in fase di forte crescita, che viene stimata maggiore del 100% all'anno fino al 2005. E' un mercato complesso, all'interno del quale, tuttavia, i nostri clienti possono trovare risparmi che vanno dal 30% al 50% a seconda delle applicazioni utilizzate, rispetto ad applicazioni sviluppate in modo tradizionale. Non dimentichiamo, inoltre, il time to market, che dovrebbe rappresentare per le aziende forse lo stimolo maggiore all'utilizzo: il modello ASP, infatti, permette di ridurre drasticamente i tempi di sviluppo ed integrazione, tanto che possiamo garantire, in generale, uno start-up dell'applicazione in tre/quattro mesi. E non certamente per soluzioni di "serie B" ma per soluzioni realizzate con i migliori software e system integrator oggi disponibili sul mercato italiano.

D: Nell'ambito delle soluzioni Asp che EPIClink propone ai suoi clienti, quali sono le più richieste attualmente dal mercato, e quali quelle per cui ritenete possano esservi i più ampi margini di crescita per il prossimo futuro?

R: Il modello ASP parte dal presupposto che le aziende dovranno sempre di più "usare" la tecnologia piuttosto che "possederla", per vari motivi, primo fra tutti il fatto che dovranno concentrarsi sul proprio business. E' un trend che mi arrischio a dire ineluttabile. Certo che oggi ci sono aziende più o meno pronte e ci sono applicazioni che si prestano maggiormente ad una rapida utilizzazione in modalità ASP e quelle che richiedono una maggiore valutazione. Da un recente studio commissionato per verificare le aspettative della domanda in Italia, emerge un quadro confortante, che mette in pole position, come soluzioni di più immediata necessità, quelle applicazioni ancora non del tutto implementate dalle aziende, come ad esempio il CRM, l' E-Business, la Business Intelligence, il Knowledge Management, l' E-Learning etc.; per le applicazioni già in uso, invece, l'opportunità arriverà nel momento in cui si completerà il corrente ciclo di vita dell'applicativo e la scelta sarà se rinnovarlo o cogliere l'opportunità per cambiare la modalità di utilizzo, di sviluppo e di costo.

D: Veniamo alla vostra soluzione Corporate Portal, di cui si è parlato nelle ultime settimane. Di cosa si tratta in particolare? Quali vantaggi competitivi porta alle aziende rispetto a soluzioni più tradizionali (non Asp)?

R: Il Corporate Portal (o più correttamente B-2-E, Business to Employee) è l'evoluzione della vecchia intranet aziendale, con servizi che permettono a tutti i dipendenti di una azienda di avere accesso ad informazioni, ad applicativi aziendali, a work-flow, etc... in maniera veloce e sicura (ogni utente può avere un proprio profilo di accesso che gli permette di accedere o non accedere a specifiche funzionalità), in modo tale da innalzare la produttività individuale a livelli che facilmente ripagano, nello stesso anno, l'investimento tecnologico. La modalità ASP significa "semplicemente" che il nostro cliente deve preoccuparsi più dei contenuti e delle finalità strategiche del proprio portale aziendale che della scelta del software vendor, del system integrator, dell' hardware da utilizzare, del carrier per le telecomunicazioni e di chi si occuperà, infine, della gestione e dello sviluppo delle funzionalità di un sistema che deve continuamente evolversi per massimizzare i benefici. Per quanto concerne i principali vantaggi competitivi, ricordo che garantiamo la messa in funzione del portale misurabile nel giro di pochi mesi invece che di anni e che, valutando il costo del progetto nell'arco dei tre anni in una modalità standard (il classico portale sviluppato in-house) contrapposta alla modalità ASP, se ne ricava che i risparmi realizzati vanno dal 30 al 50 per cento.

D: Quali sono i clienti ai quali già fornite questa soluzione?

R: Non abbiamo ancora l'autorizzazione formale a citarli ufficialmente come clienti, pero' posso confermare che si tratta di aziende con un numero di dipendenti da 500 a 3500 e che sono in genere operanti su piu' nazioni e che quindi hanno l'esigenza di uniformare il modo di diffusione delle informazioni e della cultura aziendale. Per questo un portale aziendale e' l'ideale. Abbiamo altri clienti che bene sostengono il modello di business del Full Service Provider con applicazioni in outsourcing. Solo qualche esempio: gestiamo in outsourcing (hardware e gestione applicativa) un grosso portale transazionale per il trading on-line, in full outsourcing gli apparati ed applicativi di una grande azienda di consulenza e il sistema informativo basato su SAP di una grande azienda multinazionale italiana.

D: Chiudiamo parlando ancora di cifre: avete delle previsioni su quello che sarà il giro d'affari di EPIClink per il 2002?

R: I piani di fatturato sono poco significativi per il primo anno, anche se supereremo abbondantemente la decina di milioni di euro (consideriamo di fatto questo il primo anno di EPIClink, infatti nel 2001 siamo stati operativi per un mese solamente), posso confermare che il valore del backlog di ordinato totale al 31 Maggio 2002 e' di circa 80 milioni di euro di contratti acquisiti. In questo momento tutta la nostra attenzione e' posta al posizionamento di EPIClink sul mercato come una nuova realtà di business che fornisce soluzioni innovative per risolvere problemi di business dei nostri clienti.