

La visione di Maurizio Ammannato

EpicLink, il futuro dell'Asp

Outsourcing e servizi Asp decolleranno; è una necessità per le aziende italiane che devono rimanere competitive concentrandosi sul proprio core business



Maurizio Ammannato,
marketing director
di EpicLink

Anche l'informatica diventerà come la luce, il gas o l'acqua. Ci sarà un rubinetto e basterà aprirlo per avere capacità elaborativa, software e storage. Ne è convinta **EpicLink**, il service provider che offre servizi di outsourcing e Asp.

«Le aziende, come le famiglie, sono interessate puramente al servizio - ha sottolineato **Maurizio Ammannato**, marketing director di EpicLink -. Tutti hanno la corrente elettrica in casa, ma nessuno ha un generatore, tutti hanno l'acqua, ma nessuno è interessato a scavare un pozzo e a mantenerlo. Lo stesso avverrà per l'informatica, tutti la utilizzeranno, ma quasi nessuno avrà computer o software in casa».

Certo si tratta di un ritratto futuristico,

ma Ammannato è convinto che presto o tardi si realizzerà.

«È uno scenario che prenderà forma necessariamente - ha precisato Ammannato - dato che tutte le aziende devono ogni anno abbattere i costi, aumentare la produttività, accrescere il fatturato e per raggiungere questi tre obiettivi possono percorrere una sola strada, concentrarsi sul proprio core business».

Outsourcing e Asp sono due servizi che permettono alle società di scaricare il peso dell'infrastruttura IT, della sua gestione, del suo aggiornamento su un soggetto esterno, liberando così risorse economiche e umane da poter dedicare all'attività principale dell'azienda.

«Le aziende, infatti, usano l'infrastruttura informatica - ha affermato Ammannato - in modo inefficiente; hanno server che hanno pagato 100 e che lavorano al 5-6 per cento della propria potenza. Attraverso l'Asp, per esempio, possono pagare solo quello che davvero utilizzano, ottenendo lo stesso livello di servizio a costi più bassi e con molte preoccupazioni in meno».

Sulla diffusione del modello Asp, ha pesato unicamente la mancanza di un canale indiretto preparato. Le aziende a cui l'Asp si rivolge principalmente sono le medie

e le piccole che hanno bisogno di relazionarsi con partner che conoscono, di cui si fidano, di cui conoscono già la struttura e le esigenze dell'azienda, che anche geograficamente siano vicine. Insomma, hanno bisogno di essere seguite da un partner del canale indiretto. Se i servizi vengono presentati da un rivenditore, vengono spesso apprezzati e quindi acquistati anche dalle piccole aziende.

«In particolare EpicLink - ha proseguito Ammannato - lascia ai suoi partner tutta la libertà di gestire come meglio credono il rapporto con l'utente. I rivenditori possono decidere di ricevere loro una fattura da EpicLink e di fatturare a loro volta al cliente. In questo modo EpicLink non conosce neanche il nome del cliente finale, affitta una certa quantità di capacità elaborative, di software e di altro e lo mette a disposizione del partner che ne gira i benefici al suo cliente».

Un altro elemento che ha rallentato la diffusione del modello Asp è la crisi che ha colpito l'economia.

«In realtà - ha concluso Ammannato - la crisi evidenzia il fatto che stanno mutando radicalmente i modelli di business. Ma nel 2003 il mercato deve ripartire necessariamente. Le aziende hanno trattenuto il fiato per un anno, ora sono viola e devono tornare a respirare».

Francesco Marino

Per informazioni, tel. 02.57.70.31
www.epiclink.it

