

INFORMATICA

La società roveretana lancia l'idea di un network per le piccole imprese. Solo il 16% ha un sistema vero

Metal-it, bonus Ict anticrisi



ROVERETO - L'idea di Ugo Pellicani, 46 anni, veneziano trapiantato a Rovereto, che ha preso in mano il timone commerciale di Metal-it Nord (1,6 milioni di fatturato, 13 dipendenti, società del gruppo Briosi guidata da Claudio Tovazzi, fondatore dell'originaria Seldati, *(nella foto, a sinistra, con Pellicani)*) dopo una carriera importante (ultimo incarico, *channel development manager* per Sap Italia, 600 addetti e 310 milioni di fatturato), è semplice ma convincente.

In sintesi: c'è la crisi, e lo sappiamo tutti, ma perché, cara piccola impresa, non ne approfitti per organizzarti (solo il 16% delle piccole medie imprese hanno un vero sistema informatico interno) o per ristrutturarti sotto il profilo Ict, per risolvere gli intoppi di gestione ed essere meglio attrezzata quando la ripresa arriverà? E perché tu, impresa cliente, non ci aiuti a costruire una rete di nuove aziende da «ringiovanire» informaticamente, visto che qual-

siasi sistema aziendale dopo sette anni invecchia, e il portafoglio vuoto non induce ad aggiornarsi? Questa idea si traduce in una proposta commerciale, che prevede incentivi per le aziende clienti che portano nuove aziende, e diventa un modo per creare un network di aziende partner, denominato «onda-oceano».

«Pensiamo - spiega Pellicani - di abbandonare il datato concetto di "cliente-fornitore" per arrivare a definire una nuova forma di partnership. Aumentare la dimensione della base clienti Onda-Oceano (attualmente Metal-it gestisce i sistemi informatici di circa 120 imprese) porterà direttamente ad incrementare l'entità delle competenze maturate e consentirà un costante miglioramento del sistema proteggendo l'investimento nel tempo».

La proposta per le piccole imprese, dal negozio all'aziendina, si traduce in un bonus di 500 euro per le aziende clienti che portano a Metal-it una nuova impresa

(«che sia il terzista, il cugino, l'amico»), da utilizzare in sconto sul canone annuale di manutenzione software, o per l'acquisto di nuovi moduli applicativi, o in sconto sui servizi. Un altro bonus di benvenuto di 250 euro è previsto per le nuove aziende partner entranti.

«In un mercato piatto - spiega Pellicani - non vogliamo restare fermi ad aspettare che passi la nottata. Partendo dal giardino di casa, dalle piccole aziende del Rovereto e del Trentino, possiamo creare un polo di competenze dal profilo alto. Il piccolo imprenditore ha sempre visto l'informatica come una tassa, invece che come un investimento. E invece un buon sistema Ict aiuta a risparmiare costi, a evitare diseconomie, ad essere efficienti sul mercato. Un solo esempio. Abbiamo clienti che forgiavano i metalli, fornendo prodotti «su misura», di alta qualità artigianale. Ma se tra cinque anni un altro cliente gli domanda un prodotto analogo, che nel frattempo non ha più fatto, come fa a ricostruire quell'ordine, quel processo produttivo, quel rapporto commerciale, se non ha un sistema efficiente di archiviazione e gestione dei dati? Il piccolo imprenditore, quello che ha due postazioni pc, ha bisogno di poter usare tutta la tastiera delle possibilità del sistema Ict. Non è come un dipendente di una multinazionale, che può limitarsi ad usare due tasti, sempre gli stessi. E noi alla piccola azienda vogliamo semplificare la vita. Con un piccolo investimento in tempi di crisi, pensiamo di poter creare un network che diventa un importante fattore innovativo e competitivo».