



FOLLOWERS

CONSOLIDAMENTO

e innovazione

di Piero Macri

Orientare le scelte di investimento verso il rafforzamento e l'estensione complessiva della propria offerta, intercettando nuove tendenze e opportunità di business

Lo scenario di mercato che emerge dal confronto con alcuni importanti operatori del settore è rivelatore delle capacità delle software house e società di servizi e prodotto di innovarsi e di proporre ai clienti quelle soluzioni in grado di tradurre in benefici di business il potenziale tecnologico. L'ottimismo è d'obbligo, anche in situazioni complesse e difficili come quella attuale. Le difficoltà si possono e si devono superare, gli esempi qui descritti lo dimostrano.

Business Card

EOS

Persone, metodo e tecnologia per concretizzare il successo dei nostri clienti

Dall'anno della sua nascita a Bolzano nel 2000, EOS ha fatto notevoli passi avanti legando da subito il suo nome alla suite di prodotti Microsoft Dynamics e divenendo nel giro di pochi anni uno dei principali attori nel panorama italiano del mercato ERP di Microsoft. Interlocutore unico per tutte le soluzioni Dynamics (NAV, AX e CRM), EOS si distingue per valore e completezza della sua strategia di implementazione, i cui cardini sono le forti competenze tecnologiche e di processo e l'alto livello di specializzazione, oltre al supporto di best practice preconfigurate e verticalizzazioni di prodotto mirate a coprire le esigenze di diverse aree critiche in molteplici segmenti d'industria, con focus particolare su discrete manufacturing, engineering, industrial equipment, automotive, aerospace & defense, food & beverage e professional services.

Attualmente l'azienda conta 6 sedi in Italia, 1 a Innsbruck in Austria e vanta la collaborazione di c.a. 120 professionisti del settore IT.

Competenza, professionalità, metodologia, tecnologia: i punti cardinali dell'intervento di EOS sono legati inscindibilmente ed è dalla loro azione sinergica che scaturisce il valore aggiunto delle soluzioni proposte.

La mission di EOS è focalizzata sul successo



Ezio Alboni
ceo del gruppo EOS Solutions

dei propri clienti, attraverso l'implementazione di modelli di impresa capaci di accrescerne la competitività, fornendo loro adeguati strumenti per eliminare le inefficienze, migliorare la globalità delle performance aziendali e affrontare con reattività i cambiamenti del mercato.

EOS accompagna le aziende in un percorso di implementazione di soluzioni ERP, CRM e di business intelligence supportate da un'attività di consulenza e progettazione finalizzata a raggiungere l'eccellenza delle soluzioni implemen-

tate. Ezio Alboni, ceo del gruppo EOS Solutions, racchiude in due aspetti fondamentali i motivi dell'indubbio successo di EOS: «Tra i motivi del nostro successo sul mercato possiamo citare sicuramente la nostra capillare presenza sul territorio che ci consente di essere sempre molto vicini ai nostri clienti e la forte specializzazione in alcuni settori di attività chiave per i quali abbiamo sviluppato soluzioni verticali ad hoc».

I successi raccolti e la stretta collaborazione con Microsoft hanno consentito all'azienda di diventare il partner numero uno in Italia di Microsoft Dynamics NAV e di impegnare questa ultima parte dell'anno nell'affiancare proprio Microsoft nel lancio della nuova release dell'ERP Dynamics NAV 2013 durante gli eventi di Roma e Milano e di dedicare il mese di novembre a un Roadtour che toccherà le principali città del Centro/Nord Italia dove oltre alla presentazione delle novità di prodotto verranno presentate testimonianze di aziende clienti di EOS che hanno ottenuto notevoli benefici nell'introduzione dell'ERP Microsoft Dynamics NAV.

Per non perdere questa importante opportunità visitate il sito internet www.eos-solutions.it oppure telefonate al numero verde 800-046126 per avere maggiori informazioni.



EOS Solutions Spa - Via Portici 8 - 39100 Bolzano
www.eos-solutions.it - info@eos-solutions.it - Nr. verde 800 046126

TOP
XXVI EDIZIONE
2012
FOLLOWERS
classifica

KASPERSKY

Aldo del Bò, sales & marketing director di Kaspersky Lab Italia, esprime soddisfazione per i risultati conseguiti nell'anno. «Fondamentale al raggiungimento degli obiettivi è stato il rafforzamento in area enterprise. Grazie agli investimenti fatti negli anni precedenti, si è ampliato il nostro raggio di azione. Complessivamente, quest'anno raggiungeremo 21 milioni di euro di ricavi e per il 2013 le proiezioni sono di un'ulteriore crescita.

Esistono opportunità di estendere la logica di sicurezza - da una parte i dispositivi mobili, dall'altra la frontiera enterprise - si pensi per esempio alla dinamica della virtualizzazione e delle soluzioni di sicurezza che possono essere associate ad ambienti di questo tipo. La consumerizzazione dell'IT e il cambio di device rappresentano un'interessante tendenza. La discontinuità del mondo pc non viene, infatti, da noi considerata come un effetto negativo. Si va verso una più profonda diversificazione e ciò significa potere estendere le nostre attività sia in termini di sicurezza tradizionale, sia in termini di servizi complementari». Attorno al business di Kaspersky vi sono però altrettante preoccupazioni. Del Bò lancia un vero grido di allarme per quanto si appresta a fare Microsoft con il lancio di Windows 8 e l'inclusione, embedded nel sistema operativo, delle feature di sicurezza che saranno garantite da Microsoft Essential. «Una preoccupazione che ac-

impresa, nostro interlocutore di riferimento». Per Microsys, uno dei driver di investimento è rappresentato dalle applicazioni in mobilità, un'opportunità che sarà enfatizzata dall'introduzione di Windows 8. «Grazie alla disponibilità di tablet e device mobili a piattaforma Windows avremo finalmente la possibilità di iniziare a offrire qualcosa di concreto, contrariamente a quanto accaduto sino a oggi, in quanto penalizzati dalla sola disponibilità dell'iPad. Certo, anche il cloud può essere un'opportunità, ma è bene essere molto attenti e non lasciarsi trascinare dalla moda del momento. Credo che sia una delle tante opzioni che un cliente può percorrere, ma non è la panacea di tutti i mali. Vi possono essere realtà dove il cloud si traduce in una riduzione dei costi, altre dove può, invece, essere controproducente».

SINFO ONE

«Nonostante le difficoltà del mercato e grazie soprattutto al coraggio nell'aver investito su linee di sviluppo innovative, come la gestione del ciclo di vita del prodotto (PLM), abbiamo raggiunto gli obiettivi di budget prefissati» - dice **Paola Pomi, vicepresidente e direttore generale di Sinfo One**. «Il PLM ha permesso di rafforzare il nostro offering tradizionale, costituito da soluzioni ERP, di business intelligence e di content management, in particolare nel settore food & beverage. Molte aziende investono in nuovi prodotti senza avere strumenti adatti per guida-

Nelle economie mature, le imprese leggere e innovative sono quelle che crescono. Le aziende Followers possono trasformare la consumerizzazione dell'IT e il BYOD in vantaggio competitivo

comuna tutti i fornitori di antivirus e antispam - spiega del Bò - e che mette a rischio la propria sostenibilità. In Italia, Kaspersky rappresenta una realtà di 37 persone. Nel mondo siamo in più di duemila. La novità di Microsoft può compromettere le sorti di un'intera industria con tutti gli effetti negativi che ne possono derivare a livello occupazionale e tecnologico».

MICROSYS

Quali sono le riflessioni di **Microsys** sullo stato del mercato? «Ci rivolgiamo a un comparto, quello della media impresa - afferma **Alessandra Galdabini, amministratore delegato dell'azienda** - che sta risentendo della crisi ed è molto attenta a come vengono spesi i soldi. Ma è comunque sempre ben viva l'attenzione verso tecnologie e soluzioni che possono offrire un reale sostegno al business. Le sfide, per queste aziende, sono molteplici, per esempio tutto quanto è riferibile all'internazionalizzazione delle attività. Microsys è trasversale all'offerta aziendale di Microsoft e sulla parte ERP ha privilegiato Navision rispetto ad AX poiché in grado di indirizzare al meglio la media

re e sostenere l'investimento. E' un problema diffuso per i clienti cui ci rivolgiamo e la nostra capacità di avere declinato una tecnologia come Oracle Agile in una soluzione di PLM alla portata della media impresa italiana, che presenta barriere di investimento più basse e necessita di ROI più immediati, ha raccolto una diffusa attenzione ed è stata premiata». Tutto ciò - spiega Paola Pomi - «crea opportunità di acquisizione di nuovi clienti, anche all'estero, in quanto si tratta di soluzioni ancora poco presidiate». La logica con cui Sinfo One guarda al mercato si traduce, quindi, nella volontà di rafforzare e continuamente migliorare la qualità delle soluzioni e del servizio offerto, completando ed estendendo le competenze nell'ambito della media impresa, attraverso l'individuazione e implementazione di processi non ancora adeguatamente supportati. Tutto ciò senza escludere l'elemento abilitante che l'introduzione di nuove tecnologie e modalità di accesso al servizio ed erogazione dello stesso - vedi mobilità e cloud - può rappresentare. «Come sempre - conclude Paola Pomi - è essenziale, cloud o non cloud, avere la capacità di tradurre

Tabella 10 - Classifica società Followers per risultati Software e Servizi It in Italia 2010/2011 (dati in milioni di euro)

Ranking 2011	Categoria valutazione	AZIENDE	Risultati 2010 Software e Servizi It	Risultati 2011 Software e Servizi It	Variazione 2011/2010
101	S3	PIC SERVIZI PER L'INFORMATICA SRL	13,59	15,01	10,4%
102	S3	INSIRIO SPA	15,38	14,90	-3,1%
103	S2	OTS SPA ⁽¹¹⁾	13,43	14,69	9,4%
104	S1	GRUPPO UNITEAM ⁽⁴³⁾	13,70	13,69	0,0%
105	S2	CREDEMTEL SPA	10,65	13,53	27,0%
106	S3	SME UP	12,88	13,07	1,5%
107	S3	MICRO FOCUS SRL	12,03	12,50	3,9%
108	S2	DELTA PROGETTI 2000 ⁽⁴⁴⁾	14,31	12,33	-13,9%
109	S3	TIBCO SOFTWARE SRL	10,75	11,65	8,4%
110	S3	NESSPRO ITALY SPA	12,91	11,15	-13,6%
111	S3	VMWARE ITALY SRL ⁽⁴⁵⁾	8,74	11,02	26,1%
112	S2	QLIKVIEW ITALY SRL	9,15	11,00	20,3%
113	S1	SYNERGIA ICT PROGETTI & SERVIZI SRL	11,45	10,98	-4,1%
114	S3	QUEST SOFTWARE ⁽⁴⁶⁾	10,40	10,58	1,6%
115	S3	THE MATHWORKS SRL	10,14	10,56	4,1%
116	S3	COMPUWARE	9,52	0,37	8,9%
117	S3	AUTODESK SRL	9,00	10,00	11,1%
118	S1	AURIGA SPA	9,36	9,904	5,9%
119	S3	RESI INFORMATICA SPA	7,98	9,900	24,1%
120	S2	CRITICAL PATH SPA ⁽¹¹⁾	10,24	9,801	-4,3%
121	S2	SINFO ONE	9,26	9,800	5,8%
122	S2	KASPERSKY LAB	6,31	9,73	54,2%
123	S2	A.P. SYSTEMS	7,42	9,67	30,3%
124	S1	EOS SOLUTIONS ⁽⁴⁷⁾	7,72	9,33	20,9%
125	S3	SIRIO INFORMATICA E SISTEMI SPA	9,00	9,12	1,3%
126	S2	ENTERPRISE SPA ⁽¹¹⁾	9,80	8,45	-13,8%
127	S1	GRUPPO EUROSISTEM SISTEMARCA ⁽⁴⁸⁾	8,09	7,62	-5,8%
128	S3	STRHOLD	7,50	7,50	0,0%
129	S2	MICROSYS SRL	6,60	6,59	-0,1%
130	S3	SERENA SOFTWARE ⁽⁴⁶⁾	6,72	6,58	-2,1%

Legenda categoria di valutazione: S1 = Stime basate su comunicazioni ufficiali verificate attraverso i bilanci pubblicamente disponibili; S2 = Stime basate su rielaborazione di dati ufficiali e/o non verificabili attraverso i bilanci ufficiali; S3 = Stime basate su valutazioni indipendenti di IDC

Internazionalizzazione e capacità di attrarre investimenti esteri. Le aziende alla base della Classifica devono fare i conti con i ritardi infrastrutturali e la competitività del Paese

la tecnologia in un investimento che sia effettivamente associato a una logica di business, ossia riduzione dei costi, ottimizzazione di processo e conseguimento di vantaggio competitivo».

CRITICAL PATH

Nel corso degli ultimi anni, **Critical Path** ha portato a compimento importanti acquisizioni che sono andate ad arricchire l'offerta nel settore del social networking e della posta elettronica per il segmento enterprise con disponibilità di servizi antivirus, antispam, di archiviazione e storicizzazione della posta elettronica. «In una dimensione aziendale, collaboratori e dipendenti – afferma **Renato Miletti, vice president sales** dell'azienda - possono ora disporre di servizi simili a Microsoft Exchange, a costi più bassi e con maggiore flessibilità. Tutti i prodotti possono essere utilizzati secondo modalità diverse in base alle singole esigenze del cliente, tipologia e specificità di business e organizzativa». Non solo. «Abbiamo la possibilità di offrire i nostri prodotti in tre modalità: attraverso il licensing tradizionale, quindi installazione delle applicazioni presso il cliente, sia esso azienda o service provider; attraverso l'appliance, cioè un sistema perfettamente integrato in rete; in modalità cloud, così come avviene - già oggi - nel mondo per alcuni nostri importanti clienti quali Orange, Nextel e Vodafone. Il cloud apre prospettive del tutto nuo-

denza una decrescita dei progetti on premises, tale diminuzione è compensata dalla richiesta di servizi cloud, per i quali prevediamo una ulteriore e sostanziale crescita nel corso del 2013».

EOS SOLUTIONS

«Se devo fare un commento di ordine generale – dice **Ezio Albani, chief executive officer di EOS Solutions** - credo che questo sia un momento davvero difficile. E in situazioni come queste, si assiste inevitabilmente a una trasformazione del mercato. Sono premiate le società più robuste, più solide, quelle che hanno fatto le scelte migliori nel corso degli anni, noi tra queste, mentre si dissolvono rapidamente tutte quelle realtà che non hanno saputo evolversi o che non hanno avuto sufficienti risorse per affrontare le sfide, di ordine economico e tecnologico, che si sono presentate in questo ultimo periodo. Nel 2012 abbiamo registrato una crescita notevole, soprattutto nella dimensione Dynamics AX, la linea di prodotto che è andata ad affiancarsi all'offerta primaria Navision e CRM. Da AX sono stati generati 3,5 milioni di euro contro i 2,2 del 2011, mentre la componente NAV + CRM è passata da 6,9 a 9 milioni di euro. Abbiamo iniziato a investire su AX tre anni fa - e oggi - arrivano i primi ritorni dell'investimento. Sulla componente NAV sfruttiamo una corsa di lunga durata, l'idea di puntare su selezionati verticali, ben industrializzati e certificati, è stata nel tempo premiata. Registriamo una

Una delle questioni che rimangono aperte è legata alla capacità di sviluppare modelli di marketing e presenza sul mercato, sfruttando in modo adeguato le potenzialità dei media sociali

ve e ricche di opportunità per la tipologia di prodotti e servizi da noi offerti. Operatori e service provider costituiscono un target molto attraente, così come dimostra la recentissima acquisizione di un importante operatore del nord Europa. Rispetto al passato, quello che i clienti chiedono, per quanto attiene la dimensione di servizio della posta elettronica, è una flessibilità di personalizzazione, la possibilità di implementare un servizio che esprima una effettiva identità. Stanno ormai tramontando, fortunatamente per noi, i classici servizi cloud stile Yahoo! o Google, sia per il motivo appena accennato, ossia una omologazione e non capacità di personalizzazione, sia per il rischio associato alla dipendenza dal fornitore stesso. I vantaggi del cloud sono ormai chiari. Significa riduzione dei costi, grazie a economie di scala che possono essere generate dall'infrastruttura del provider, reattività e time to market immediato, grazie all'approntamento di infrastruttura e sistemi on demand». Miletti esprime soddisfazione per l'esito dell'anno: «Siamo riusciti a mantenere i volumi desiderati e gli obiettivi previsti per l'anno. Se da un alto si evi-

media di 30 nuove acquisizioni clienti l'anno, circa l'80% su NAV, 10% su AX e 10% su CRM. L'effetto consumerizzazione fa scattare il desiderio di utilizzo di tecnologie avanzate, ma è un fenomeno che crea non poca confusione: traslare nuove tecnologie e interfacce in un contesto aziendale deve essere visto in una logica e visione profondamente diversa. Certo, tutto questo, sollecita sperimentazione, sviluppo e innovazione, che possono offrire opportunità e vantaggi, ma il tutto deve essere metabolizzato in una visione di business. Esiste poi una spinta a un'espansione delle nostre attività che deriva dall'esigenza di internazionalizzazione del cliente e dal dovere confrontarsi con fornitori e partner dotati di sistemi informativi internazionali, dalla necessità di nuove generazioni di imprenditori di ricercare una migliore strutturazione dell'azienda. Crediamo moltissimo nella mobilità e abbiamo già delle soluzioni agganciate a Windows 8 associato all'ambiente applicativo aziendale di Microsoft. Una delle questioni che rimangono aperte è legata alla capacità di sviluppare marketing e presenza sul mercato, sfruttando in modo adeguato le potenzialità dei media sociali».

DM

TOP
XXVI EDIZIONE
2012
business cards

FOLLOWERS

120° CRITICAL PATH

Critical Path è dal 1997 leader globale nella fornitura di soluzioni messaging, security e unified communications per operatori, service provider e aziende. Le sue soluzioni permettono a milioni di persone di comunicare, restare in contatto, condividere e organizzare le proprie informazioni in piena sicurezza grazie alle garanzie fornite da un leader di settore. Critical Path Inc. - privata dal 2008 - è detenuta a maggioranza da General Atlantic, Cheung Kong Group e Mirapoint Holdings LLC. Nel 2010, la fusione tra Critical Path e Mirapoint ha creato uno dei primi cinque fornitori di soluzioni e-mail al mondo, con oltre 225 milioni di email supportate e protette. Nel 2011, Critical Path, grazie all'acquisizione di LasZlo, ha ulteriormente arricchito la propria offerta nell'ambito delle applicazioni Internet per messaging e per portali. Critical Path è in grado di offrire soluzioni per operatori e aziende affidabili, scalabili e innovative con il miglior TCO di mercato.

Critical Path Spa - Via Cuniberti, 58 - 10151 Torino (TO) - Tel. 011 4513811 Fax 011 4513825 - email: pr@cp.net - www.cp.net



Renato Miletta
vice president EMEA, LATAM
e APAC

121° SINFO ONE

Sinfo One opera nell'information technology realizzando soluzioni per la gestione d'impresa, fornendo consulenza direzionale, organizzativa e tecnologica, system integration e ser-

vizi di outsourcing. L'offerta ERP è basata sul gestionale proprietario Si Fides e su Oracle JD Edwards EnterpriseOne. Sinfo One completa entrambe le piattaforme ERP con soluzioni mirate per il settore food & beverage e per le aziende che operano su commessa. Sinfo One è partner a 360 gradi sui temi di integrazione dell'ERP e offre, con le piattaforme tecnologiche più avanzate, soluzioni integrate di: business intelligence, sistemi di pianificazione, enterprise content management, enterprise performance management e product life management. Sinfo One è Gold Partner Oracle e Partner of the Year 2010 EMEA per la categoria Midsize Partners nell'ambito degli Oracle Partner Specialization Awards.

Sinfo One Spa - Via Benedetta, 77/a - 43122 Parma - Tel. 0521 9371 Fax 0521 775824 - email: info@sinfo-one.it - www.sinfo-one.it



Paola Pomi
direttore generale

122° KASPERSKY LAB

Kaspersky Lab è una delle aziende in più rapida crescita nel settore della sicurezza informatica a livello mondiale. Oggi, è saldamente posizionata tra i quattro principali fornitori di software di sicurezza per utenti finali al mondo. Kaspersky Lab continua a rafforzare la propria presenza sul mercato attraverso una crescita costante in tutte le regioni del mondo. Nel 2011, ha registrato una crescita del fatturato globale pari al 14% rispetto all'anno precedente, superando i 612 milioni di dollari. Oggi, è la più grande azienda privata del mondo, che produce e commercializza soluzioni di sicurezza endpoint. Kaspersky Lab è un gruppo internazionale attivo in oltre 200 Paesi e territori

di tutto il mondo. La sede centrale si trova a Mosca, da dove vengono controllate le operazioni globali e il business development. Kaspersky Lab - attualmente - impiega oltre duemila e 400 specialisti altamente qualificati. Ha uffici in trenta Paesi e i suoi prodotti e tecnologie proteggono più di 300 milioni di utenti e oltre 200mila aziende in tutto il mondo. L'azienda offre una vasta gamma di prodotti e soluzioni per diverse tipologie di clienti, con un particolare focus sulle piccole e medie imprese e utenti finali.

Kaspersky Lab - Via Francesco Benaglia, 13 - 00153 Roma - Tel. 06 58891 - Fax 06 5814168 - email: info@it.kaspersky.com - www.kaspersky.com/it



Alexander Moiseev
managing director

124° EOS SOLUTIONS

Il Gruppo EOS Solutions, fondato a Bolzano nel 2000, è - oggi - una struttura composta da oltre 120 professionisti distribuiti su sette sedi (Bolzano, Milano, Padova, Udine, Verona, Perugia e Innsbruck). Gold partner Microsoft dal 2000, EOS è il principale partner di Microsoft in Italia, nell'ambito delle soluzioni gestionali Microsoft Dynamics (NAV, AX, CRM), grazie all'elevato numero di implementazioni e alle competenze professionali, che compongono il suo team di lavoro. EOS si distingue per valore e completezza della sua strategia di implementazione, i cui cardini sono le forti competenze tecnologiche e di processo e l'alto livello di specializzazione, oltre al supporto di best practice preconfigurate e verticalizzazioni di prodotto mirate a coprire le esigenze di diverse aree critiche, in molteplici segmenti d'industria, con focus particolare su discrete manufacturing, engineering, indu-

ustrial equipment, automotive, aerospace & defense, food & beverage e professional services.

EOS Spa - Via Portici, 8 - 39100 Bolzano - Tel. 0471 319650 Fax 0471 319699 - Nr. Verde 800046126 - email: info@eos-solutions.it - www.eos-solutions.it



Ezio Alboni
ceo

129° MICROSYS

Microsys offre alle aziende consulenza informatica: progetta infrastrutture di rete, integra servizi cloud, sviluppa applicazioni su misura, realizza sistemi ERP e CRM, tiene corsi di formazione e ottimizza l'acquisto di licenze Microsoft. Rifondata nel 1992, ha la propria sede principale a Milano, nei pressi della stazione Centrale e uffici a Torino di fronte alla stazione di Porta Nuova. Può contare su un organico di 75 consulenti e otto responsabili commerciali. Lavoriamo con industrie, società finanziarie e di servizi, università, grandi e medie imprese. Ciò che accomuna i nostri clienti è la scelta di un partner affidabile, concreto e flessibile, che non ha paura dell'innovazione: un valore che non viene considerato fine a sé stesso, ma come un fattore cruciale per la crescita. Crediamo che il valore di una impresa si misuri con i numeri, ma anche con la qualità dei servizi offerti, della vita in azienda, della attenzione alle persone.

Microsys Srl - Via Antonio da Recanate, 1 - 20124 Milano - Tel. 02 30370701 - 02 30370770 - www.msys.it



Alessandra Galdabini
amministratore delegato

OTHER PLAYER

DATALOG

Per essere più competitive, le aziende italiane stanno rivedendo i propri modelli organizzativi: così, i diversi sistemi informativi aziendali tendono a integrarsi e ad armonizzarsi, con soluzioni che richiedono interventi di manutenzione sempre più ridotti. Risulta chiaro come la giusta piattaforma applicativa possa migliorare sia la gestione aziendale, sia la collaborazione e la comunicazione interna, laddove le diverse informazioni vengono contestualizzate e rese facilmente accessibili. I software Datalog (specializzati in particolare nelle aree gestionale e fiscale) sono caratterizzati da un'estrema flessibilità, capaci di adattarsi nel tempo a consuetudini e cambiamenti organizzativi. Concretezza e innovazione sono da sempre le linee guida che caratterizzano lo sviluppo dei nostri software, riconosciuti come tra i migliori attualmente presenti sul mercato italiano da molte aziende e commercialisti. Vengono inoltre proposti alle condizioni più favorevoli, in base alla tipologia e alla dimensione dell'azienda: dalle soluzioni per piccole imprese - che chiedono avviamenti a tempi e costi ridotti - alle soluzioni più complete, caratterizzate da servizi consulenziali e organizzativi.

Datalog Italia Srl - Via Pietro Nenni, 10 - 20093 Cologno Monzese (MI) - Tel. 02 26715.1 Fax 02 27 30 27 39 - email: datalog@datalog.it - www.datalog.it



Nunzio Caraci
amministratore unico



Tabella 11 - Classifica società Diversificate per risultati Software e Servizi It in Italia 2010/2011 (dati in milioni di euro)

Ranking 2011	Categoria valutazione	AZIENDE	Risultati 2010 Software e Servizi It	Risultati 2011 Software e Servizi It	Variazione 2011/2010
1	S1	INFRACOM ITALIA SPA ⁽⁴⁹⁾	89,80	77,37	-13,8%
2	S3	WOLTERS KLUWER ITALIA	75,02	75,87	1,1%
3	S2	DYLOG ITALIA SPA ⁽¹¹⁾	45,75	45,75	0,0%
4	S1	BEE TEAM SPA	33,04	32,02	-3,1%
5	S3	GRUPPO NPO SISTEMI	22,58	31,19	38,1%
6	S1	ASYSTEL SPA	28,30	26,73	-5,5%
7	S2	PROJECT INFORMATICA SRL	16,26	21,06	29,5%
8	S3	VERIZON ITALIA SPA	7,01	16,89	141,0%
9	S3	GRUPPO BUSINESS INTEGRATION PARTNERS SPA	12,47	15,06	20,8%
10	S3	ANTEX	14,42	14,69	1,9%

Legenda categoria di valutazione: S1 = Stime basate su comunicazioni ufficiali verificate attraverso i bilanci pubblicamente disponibili S2 = Stime basate su rielaborazione di dati ufficiali e/o non verificabili attraverso i bilanci ufficiali S3 = Stime basate su valutazioni indipendenti di IDC

SOCIETÀ DIVERSIFICATE

10 INFRACOM ITALIA SPA

Infracom Italia opera dal 1999 sul mercato nazionale dei servizi di telecomunicazione e data center. L'headquarter è a Verona ed è presente, con oltre 500 professionisti, in 14 città italiane, con centri di competenza a Milano, Firenze e Roma e un centro di ricerca e sviluppo a Imola. La rete proprietaria con copertura nazionale di oltre 9mila km di cavo ottico, 4 data center per un totale di seimila e 500 metri quadrati interconnessi in alta capacità e affidabilità, la Infracom Te-

lehouse, la più grande telehouse italiana con accesso privilegiato al MIX, il peering point italiano e la chiave per accedere al backbone internazionale, fanno di Infracom Italia un interlocutore unico in grado di proporre soluzioni su misura con standard di qualità elevati e misurabili. Infracom Italia offre un'ampia gamma di servizi, coniugando know-how, asset e capacità di innovare con soluzioni, che vanno dagli aspetti infrastrutturali ai servizi gestiti di rete e di data center, dalle soluzioni di telecomunicazioni integrate voce e dati alle soluzioni di outsourcing per i sistemi e le architetture informatiche

delle aziende, dalle soluzioni di multimedia content delivery alle soluzioni di cloud privato e di cloud pubblico, fino al full ICT outsourcing.

Infracom Italia Spa - Piazzale Europa, 12 - 37135 Verona (VR) - Tel. 045 9695969 - email: mail@infracom.it - www.infracom.it



Andrea Pellizzari
vicepresidente