

EPIClink, all'avanguardia nel 'buy versus pay'

"L'information technology? Oggi non è più come un tempo, quando poteva rappresentare un fattore di differenziazione rispetto alle aziende prive di strumenti informatici. L'ICT sta assumendo sempre di più il ruolo di commodity, e come tale essere sempre più considerata tra le attività aziendali esternalizzabili". Così spiega Maurizio Ammannato, direttore marketing di EPIClink, società che "copre" tutta la catena del valore del mercato ICT (ISP, CSP, ASP) e le cui quote sono detenute da Telecom Italia (86%),

Pirelli (5%), IntesaBci (5%), Bain & Company Italy (2%), Camozzi Holding (2%). Il discorso che fa Ammannato, ed è difficile dargli torto, è molto lineare. Un'azienda che si occupa, ad esempio, di scarpe da tennis deve concentrare i propri investimenti sulle attività differenzianti, legate al proprio core business: il disegno innovativo del battistrada, l'immagine delle scarpe come servizio (per esempio "libertà di correre") e non come prodotto e così via. Avrà quindi bisogno di investire più sui guru del



Maurizio Ammannato

design e del marketing piuttosto che, per esempio, sullo specialista dell'IP o del CRM. "I servizi IT di questa azienda - spiega Ammannato - possono essere completamente affidati a società esterne pagando semplicemente in base all'effettivo utilizzo, in affitto, in ottica di alternativa 'BUY versus PAY' rispetto alla ormai superata "MAKE versus BUY". L'outsourcing di un'intera piattaforma applicativa consentirà a questa azienda di risparmiare dal 30% al 50% rispetto all'equivalente progetto sviluppato e quindi gestito impiegando risorse interne. E questo risparmio potrà essere reinvestito in attività legate al proprio core business".

A sostegno della convenienza di affidare all'esterno interesse piattaforme applicative,

quindi non soltanto la parte hardware ed infrastrutturale, Ammannato cita una recente indagine Metagroup secondo la quale l'utilizzo di tutte le macchine Unix a livello mondiale non supera il 6%. "Questo significa che un'azienda mediamente paga 100 per utilizzare 6, mentre operando in logica outsourcing pagherebbe ef-

EPICLINK

fettivamente 6".

EPIClink ha le competenze per offrire la gestione delle infrastrutture e degli applicativi ad aziende di medie e grandi dimensioni nelle seguenti aree: Enterprise Hospitality Services, Enterprise Complex Outsourcing, Enterprise Application Outsourcing, Enterprise Application Sourcing. Grazie all'of-

ferta di EPIClink un'azienda può avere un unico interlocutore per tutte le problematiche connesse all'ICT (one-stop-shop), accedere ad applicazioni "best-of-breed" in modalità a consumo PUPM (Per User Per Month), disporre del know-how più avanzato (le aziende possono avvalersi dei migliori talenti dell'ICT costantemente aggiornati e sempre disponibili).

Da citare infine il Business Data Center (BDC) di EPIClink, un centro tecnologico progettato e realizzato per garantire i più elevati livelli di servizio, 24 ore su 24, 7 giorni su 7. Il centro, che ha ben 4.600 metri quadrati dedicati alle sale dati, offre alle aziende clienti strutture d'avanguardia per l'ottimizzazione dei processi di configurazione e gestione di reti, dei sistemi e delle soluzioni applicative.

