



PARTNER IBM

Fare business con budget ridotti

Un po' attendisti, un po' curiosi, un po' propensi a investire in soluzioni in grado di agire da volano di business. Questa la fotografia scattata da dieci partner Ibm intervistati da Computer Dealer&Var per mettere a fuoco la predisposizione al rinnovo tecnologico da parte delle imprese italiane. Gestionali e Customer relationship management spiccano tra le soluzioni in grado di intercettare maggiormente l'attenzione degli interlocutori aziendali, incuriositi anche dalle promesse del cloud, soprattutto per quanto riguarda la possibilità di dare un taglio netto ai costi di infrastruttura e di refresh tecnologico. Ad agire da freno si conferma però ancora la difficoltà culturale all'esternalizzazione dei dati, nella convinzione che tenendoli all'interno dell'azienda siano più al sicuro.



MBM Italia - Padova

«Generalmente i clienti ci ascoltano e insieme a noi cercano di capire come il nostro aiuto e le nostre proposte possano supportarli nel loro business, arrivando spesso a concretizzare i progetti che sviluppiamo. Gli ambiti di maggiore interesse, quelli su cui riscontriamo una maggiore facilità d'investimento, sono rappresentati dalla produttività e dalla componente di gestione, mentre per quanto riguarda il cloud, pur dimostrando attenzione soprattutto per la possibilità di taglio dei costi che è in grado di offrire, sono ancora scettici sull'aspetto di esternalizzazione dei dati aziendali».



NOME CHRISTINA
COGNOME MOSELE
CARICA IN AZIENDA
 Sales & marketing manager
SITO AZIENDALE www.mbm.it
AMBITO DI BUSINESS
 Sistemi informativi (Erp, Mip, Wms, ...) per aziende industriali
TARGET DI UTENZA
 Aziende manifatturiere