



O1net network ▶ O1net Applicando CIO Club IISoftware.it  
TechTarget Italia ▶ SearchCIO.it SearchSecurity.it SearchNetworking.it



PC Open Digifocus



ricerca:  in LineaedpPMI  powered by

login:   registrati newsletter blog

O1net Lineaedp LineaedpPMI Computer Dealer & Var Reseller Business Nets

Leggi & Imprese | Fare | Aziende & Persone | PMI News | PMI Economia | Gestire | Archiviare | Comunicare | Sicurezza | Supporto |



**O1net Blog**

- Tutti i blog O1net
- Cio Blog
- Pmi Blog
- IISoftware.it Blog
- Osservatorio
- Sicurezza Blog
- PC Open Blog

**PrototImprese**

**CIO Club**

**Webcast**

- Security 2.0 e DLP
- Protezione dei dati aziendali

**PMI Business Guide**

**TUTTI I NUMERI di Lineaedp**

**Podcast con O1Net**

**I White Paper di TechTarget Italia**

**CORSI download**

- Corso completo sull'IT Security
- Il software opensource
- Corso completo sulle reti Wi-Fi

**TIPS & TUTORIAL by TECHTARGET**

- Professionisti di sicurezza
- Responsabili IT
- Tecnici di rete

**Eventi e Appuntamenti IT e TLC**

**Link utili**

- Passpartout
- Programma
- Gestionale
- Confronta Prezzi



LineaedpPMI/Aziende & Persone/L'Ict in azienda

### "Io con le Pmi ci lavoro e vi racconto che..."

*Marco Iacovitti della Hmts di Roma parla di un mercato dove il cliente non sa nulla di It e si circonda di consulenti pericolosi*

[Luigi Ferro](#)

25 Novembre 2008

Le piccole e medie imprese le conosce, con loro ci lavora. E allora, stufo di leggere cose scritte da chi non si sporca le mani quotidianamente con il mercato, Marco Iacovitti della Hmts di Roma si mette alla tastiera manda una mail, una sorta di grido di dolore che trasuda passione per il proprio lavoro, ma anche un non poterne più per un mercato affollato di furbi e dove la cultura informatica è spesso un'espressione senza senso.

Dalla prima mail nasce una chiacchierata che vale molto di più di certi convegni e certe indagini.

33 anni, sette dei quali passati a lavorare per un'importante società del mondo It. Ma non è contento e allora scatta la voglia di provarci e con altri colleghi fonda Hmts per "portare i vantaggi di una struttura informatica organizzata nel mercato delle Pmi". Scelta mai rinnegata, anche se quotidianamente Iacovitti si trova a combattere fra la mancanza di cultura informatica da parte dei clienti e la concorrenza del "faccio tutto io a poco prezzo".

*"Tutti i giorni mi scontro con una realtà fatta di aziende che vogliono sviluppare siti Internet senza neanche sapere a chi vogliono rivolgersi. Come quell'azienda da trent'anni sul mercato e un fatturato di 8-9 milioni di euro. Hanno un sito vecchio che non usano per comunicare con i clienti. Ma a chi volte rivolgermi, chiedo. A tutti è la risposta. Tutti chi? Ovviamente non hanno una statistica, un numero sugli accessi al sito".*

Per molti il firewall è un oggetto sconosciuto, se poi gli si rompe il server non hanno la minima idea di cosa fare. *"Come quell'altra azienda che da un anno aveva il sistema di backup bloccato e nessuno se n'era accorto".*

Si combatte fra clienti che non sanno nulla di informatica e consulenti da fare accapponare la pelle.

*"Società con quaranta pc. Mi contattano perché hanno trovato il nome della mia azienda su Google. Vogliono un'offerta per 12 pc perché quelli che hanno sono lentissimi. Gli chiedo se posso fargli una visita gratuita, giusto per dare un'occhiata perché la cosa non mi convince. E infatti il server era andato, la rete era cablata male e il consulente gli voleva fare cambiare i pc perché con*



THE LEADING BROADBAND EVENT, AND THE VERY LATEST IN DIGITAL TECHNOLOGY.



512 Mb di Ram non aprivano un file di Word da 40k".

Iacovitti è un fiume in piena. *"Società di consulenza. Decide di migrare a un gestionale in Asp (dove il software è utilizzato da remoto e tutto risiede sui server del fornitore non dell'azienda, ndr). Si tratta di un'azienda avanzata, io ci ho provato per tre anni a piazzare questi software ma nessuno voleva fare uscire gli archivi aziendali. Peccato che chi gli aveva venduto il gestionale si era dimenticato di averla spiegato che non poteva utilizzarlo con la normale Adsl da un centinaio di euro al mese. Non sapeva cosa fosse la banda minima garantita e non aveva Sla (Service level agreement, i contratti che indicano le condizioni del servizio con gli obblighi per il fornitore)".* E poi c'è l'azienda senza backup che ha dovuto rifare a mano le fatture degli ultimi tre anni e il grossista che dalla contabilità a mano vuole passare all'online con la possibilità di fare gli ordini via Internet. Ma stava piazzando tutto su un unico server con il rischio di vedersi bloccare l'azienda di fronte al minimo problema.

Iacovitti ne ha per tutti. Con i vendor che quando vuoi quattro gestionali da vendere a clienti che li stanno aspettando ti chiedono 15.000 euro per iniziare a lavorare con loro, con le ricerche che parlano spesso di grandi aziende, con il linguaggio utilizzato anche dai giornalisti che non permette di capire di cosa si sta parlando.

*"L'incapacità di valutare un possibile fornitore per lo sviluppo di un sito è – secondo lui - il punto fondamentale della stasi web delle piccole imprese italiane. Serve più cultura, da parte di tutti e il tanto chiacchierato fare sistema non esiste".*

*"Ma cosa li fate a fare convegni, forum ed eventi sull'Ict se a questi partecipano solo aziende Ict?".*

Voltate basso è l'invocazione che arriva dalla sua *"trincea"* dove quando squilla il telefono sa che probabilmente dall'altra parte c'è qualcuno che non ha le idee chiare (e c'è anche visto che il commercialista o il negoziante si occupano di altro),, e che spesso ha avuto la "fortuna" di avere la consulenza dell'amico o del cugino che si "acchiappa" di informatica. Questo è il mercato.



Stampa



Invia un commento



Invia questo articolo

Gli Speciali di Linea Edp Speciale Mobile business Speciale Pmi Mobile Computing Business Intelligence



Chi siamo | Il nostro codice di comportamento | I nostri prodotti | I nostri riferimenti | Pubblicità su O1net Network  
© Copyright Il Sole 24 ORE Business Media S.r.l.

Datacenter e connettività



**Il Sole 24 ORE Business Media S.r.l.** Società unipersonale e a direzione e coordinamento de Il Sole 24 ORE S.p.A.  
Sede legale: Via G. Patecchio, 2 - 20141 Milano - Capitale Sociale Euro 16.000.000,00 i.v.  
N. 00081580391 di Cod. Fisc. Part. IVA e di iscrizione nel registro delle Imprese di Milano - R.E.A. n. MI-1769869

